

Chircevsin

ANATOLE CHIRCEV

PSIHOLOGIA
ATITUDINILOR SOCIALE
CU PRIVIRE SPECIALĂ LA ROMÂNI

1 9 4 1

**EDITURA INSTITUTULUI DE PSIHOLOGIE AL UNIVERSITĂȚII
DIN CLUJ LA SIBIU**

Publicațiile Institutului de Psihologie al Universității din Cluj la Sibiu

I. STUDII ȘI CERCETĂRI PSIHOLOGICE

- FL. ȘTEFANESCU GOANGĂ: Selecțiunea capacităților și Orientarea profesională.
- ALEXANDRU ROȘCA: Orientarea profesională a anormalilor.
- LIVIU RUSU: Estetica poeziei lirice.
1. LIVIU RUSU: Selecția copiilor dotați.
2. NICOLAE MARGINEANU: Psihologia exercițiului.
3. L. RUSU, L. BOLOGA, N. MARGINEANU, AL. ROȘCA, D. TODORANU: Psihologia configurației.
4. NICOLAE MARGINEANU: Psihotehnica în Germania.
5. ALEXANDRU ROȘCA: Măsurarea inteligenței și debilitatea mintală.
6. LUCIAN BOLOGA: Psihologia vieții religioase.
7. NICOLAE MARGINEANU: Psihologia germană contemporană.
8. LIVIU RUSU: Aptitudinea tehnică și inteligența practică.
9. NICOLAE MARGINEANU: Psihologia învățării.
10. ALEXANDRU ROȘCA: Psihopatologia deviațiilor morali.
11. ALEXANDRU ROȘCA: Debilitatea mintală.
12. CRISTEA PARLOG: Psihologia desenului.
13. DIMITRIE TODORANU: Psihologia temperamentului.
14. NICOLAE MARGINEANU: Psihologia franceză contemporană.
15. ALEXANDRU ROȘCA: Delineventul minor.
16. LUCIAN BOLOGA: Lectura tineretului.
17. ALEXANDRU ROȘCA: Psihologia martorului.
18. MIHAI BENIUC: Învățare și inteligență la animale.
19. DIMITRIE TODORANU: Psihologia reclamei.
20. F. ȘTEFANESCU GOANGA, AL. ROȘCA și S. CUPCEA: Instabilitatea emotivă.
21. NICOLAE MARGINEANU: Elemente de Psihometrie.
22. NICOLAE MARGINEANU: Analiza factorilor psihici.
23. F. ȘTEFANESCU GOANGA, AL. ROȘCA și S. CUPCEA: Adaptarea socială.
24. ALEXANDRU ROȘCA: Igiena mintală școlară.
25. F. ȘTEFANESCU GOANGA: Măsurarea inteligenței.
26. ZEVEDEI BARBU: Contribuțiuni la psihologia onestității.
27. ALEXANDRU ROȘCA: Copiii superior înzestrați.
28. N. MARGINEANU: Psihologia Persoanei.
29. ANATOLE CHIRCEV: Psihologia atitudinilor sociale.

II. TESTE, CHESTIONARE, FIȘE

1. Teste neverbale de grup pentru măsurarea inteligenței la copii.
2. Teste verbale de grup pentru măsurarea inteligenței la adulți (dela 14 ani).
3. Teste neverbale de grup pentru măsurarea inteligenței la adulți (dela 14 ani).
4. Teste pentru măsurarea acuității vizuale (dela 14 ani).
5. Teste și instrucțiuni pentru măsurarea funcțiilor mintale (dela 8 ani).
6. Teste de temperament și caracter (dela 14 ani).
7. Teste și instrucții pentru măsurarea aptitudinii la desen (dela 5—15 ani).
8. Teste verbale de grup pentru măsurarea aptitudinii tehnice (dela 14 ani).
9. Teste pentru măsurarea dexterității manuale (dela 15 ani).
10. Teste pentru măsurarea atitudinilor sociale, (dela 14 ani).
11. Teste de onestitate.
12. Chestionar de impulsuri primare (dela 14—24 ani).
13. Chestionare de temperament și caracter (dela 14 ani).
14. Chestionar pentru măsurarea firii (dela 14 ani).
15. Chestionar de interese (dela 11—24 ani).
16. Chestionar pentru diagnosticarea instabilității emotive (dela 10—50 ani).
17. Fișa de examinare psihologică, pentru toate vârstele.
18. Fișa de observație psihologică (pentru toate vârstele) aprobată de On. Min Ed. Naț. cu Nr. 47307/1936.
19. Fișa personală de observație psihologică pentru liceele militare.

Cărțile se pot procura dela Institutul de Psihologie al Universității din Cluj, la Sibiu, Str. O. Goga 22, sau la oricare mare librărie din țară. Testele, chestionarele și fișele se pot procura numai dela Institutul de Psihologie.

STUDII ȘI CERCETĂRI PSIHOLOGICE

PUBLICATE DE

INSTITUTUL DE PSIHOLOGIE AL UNIVERSITĂȚII DIN CLUJ LA SIBIU

DIRECTOR: PROF. F. ȘTEFĂNESCU GOANGĂ

No. 29

ANATOLE CHIRCEV

PSIHOLOGIA
ATITUDINILOR SOCIALE
CU PRIVIRE SPECIALĂ LA ROMÂNI

1941

EDITURA INSTITUTULUI DE PSIHOLOGIE AL UNIVERSITĂȚII
DIN CLUJ LA SIBIU

CUPRINSUL

INTRODUCERE

1. Problema atitudinilor în psihologia socială	1
2. Problemele lucrării de față	18

CAPITOLUL I

NATURA ATITUDINILOR SOCIALE

A. Determinarea conceptului de atitudine

1. Considerațiuni generale	20
2. Definirea conceptului de atitudine	22
3. Caracteristicile atitudinilor	25

B. Raportul atitudinii cu alte forme dispoziționale

1. Atitudine și habitudini	31
2. Atitudini, trebuințe, tendințe și dorințe	32
3. Atitudini și sentimente	34
4. Atitudini, interese și valori	37
5. Atitudini, credințe, opinii și prejudecăți	42

C. Clasificarea atitudinilor sociale

1. Diferite criterii de clasificare	48
a) Criteriul tipurilor de obiecte	50
b) Criteriul tipurilor de subiecți	51
c) Criteriul directivei atitudinilor	52
d) Criteriul specificității și generalității	53
2. Concluzii	57

CAPITOLUL II

FORMAREA, DESVOLTAREA ȘI SCHIMBAREA ATITUDINILOR

A. Condițiile generale ale formării și dezvoltării atitudinilor

1. Considerațiuni generale	59
2. Factorii și mecanismele formării atitudinilor	66
3. Atitudinile și aspectul integral al personalității	77

B. Schimbarea atitudinilor sociale.

1. Analiza procesului și a condițiilor schimbării atitudinilor . . .	85
2. Distribuția statistică a atitudinilor	91

CAPITOLUL III

MĂSURAREA ATITUDINILOR SOCIALE

A. Diferite metode pentru măsurarea atitudinilor

1. Metoda recensământului	98
2. Metoda chestionarului	98
3. Testele de opinii	101
4. Testele de situații	103

B. Tehnica elaborării testelor noastre.

1. Colectarea opiniilor	105
2. Selecționarea opiniilor	105
3. Evaluarea și clasificarea opiniilor	106
4. Criteriul echivocității	110
5. Criteriul popularității	113
6. Fidelitatea și validitatea testelor	118

CAPITOLUL IV

STUDIUL DIFERENȚIAL AL ATITUDINILOR SOCIALE

Preliminarii	121
------------------------	-----

A. Atitudinea elevilor față de biserică, naționalism-internaționalism și tradiție-progres

1. Atitudinea față de biserică	122
2. Atitudinea față de naționalism-internaționalism	125
3. Atitudinea față de tradiție-progres	126
4. Distribuția atitudinilor în raport cu etatea	128
5. Influența organizației politice a Statului asupra atitudinilor . .	130

B. Atitudini sociale la studenți

1. Distribuția atitudinilor pe Facultăți	131
a) Atitudinea față de biserică	131
b) Atitudinea față de naționalism-internaționalism . . .	134
c) Atitudinea față de tradiție-progres	136
2. Distribuția atitudinilor în raport cu confesiunea	137
a) Atitudinea față de biserică	137
b) Atitudinea față de naționalism-internaționalism . . .	139
c) Atitudinea față de tradiție-progres	141
3. Distribuția atitudinilor după originea etnică	141
a) Atitudinea stud. Români, Germani, Unguri și Evrei față de biserică	141
b) Atitudinea diferitelor grupuri etnice față de naționa- lism-internaționalism	143
c) Atitudinea celor patru grupuri etnice față de tradiție- progres	144
4. Distribuția atitudinilor pe sexe	145
5. Distribuția atitudinilor în raport cu etatea	146
a) Atitudinea față de biserică	156
b) Atitudinea față de naționalism-internaționalism . . .	147
c) Atitudinea față de tradiție-progres	148

C. Distribuția atitudinilor la învățători și profesori . . .	149
--	-----

CAPITOLUL V**CONSIDERAȚIUNI FINALE**

Résumé	167
Bibliografie	175
Index pe autori	185
Anexe	187

PSIHOLOGIA
ATITUDINILOR SOCIALE
CU PRIVIRE SPECIALĂ LA ROMÂNI

clina Draguscu

INTRODUCERE

1. **Problema atitudinilor în psihologia socială.** Pentru psihologia socială contemporană, conceptul de atitudine, fără îndoială, este cel mai distinctiv și indispensabil concept. Această părere o împărtășesc aproape fără excepție, toți reprezentanții psihologiei sociale americane. Astfel, Allport, Faris, Park, Thomas, etc., consideră că o teorie adecvată a atitudinilor trebuie să ducă cu necesitate la fundamentarea oricărei psihologii sociale.

Și întradevăr, considerând obiectul psihologiei sociale, așa cum rezultă din cercetările curente ale diferiților psihologi sociali, precum și natura atitudinilor sociale, suntem de acord a recunoaște că acestea din urmă, fac parte integrantă din domeniul psihologiei sociale, întrucât ea se ocupă printre altele, cu analiza mediului psiho-social în care trăiește persoana. Ori, o bună parte a mediului psiho-social consistă din atitudinea indivizilor care formează grupul. În felul acesta, rezultă că domeniul psihologiei sociale se circumscrie până la o anumită limită, odată cu studiul atitudinilor, care, după cum vom vedea mai jos, mijlocesc relațiile interpersonale ale membrilor unui grup social dat, precum și interrelațiile acestora, cu aspectul material și simbolic al instituțiilor. Înțelegerea persoanei umane, explicarea conduitei sale și a motivelor psiho-sociale care o determină, nu poate fi deplin asigurată decât prin cunoașterea naturii atitudinilor. Deasemenea, viața socială și culturală a grupului, manifestările economice, sociale, politice, religioase, artistice, etc., ale membrilor care-l compun, nu primesc o explicație suficien-

tă, dacă facem abstracție de fenomenul atitudinilor sociale. Căci, după cum observă Thomas, atitudinile se găsesc într'un mod mai mult sau mai puțin general, la toți membrii grupului social. Ele au o importanță deosebită în organizarea vieții indivizilor și se manifestă în aproape toate activitățile sociale și culturale ale acestor indivizi.

Iată cum cade, așa dar, în sarcina psihologiei sociale, studiul naturii atitudinilor sociale, precum și explicarea raporturilor multiple între experiențele subiective și manifestările obiective, care se întâlnesc impletite la tot pasul, în viața personalității umane.

Mai ales în ultima vreme, nenumăratele studii teoretice și cercetări experimentale, întreprinse de diferiți psihologi, ne arată cu prisosință importanța problemei atitudinilor și până la un anumit punct, identificarea lor cu domeniul psihologiei sociale. De aceea astăzi, credem că nu poate fi vorba despre legitimarea dreptului la existență a conceptului în discuție, întrucât importanța lui pentru psihologia socială este unanim recunoscută. Ceeace rămâne de văzut și ne propunem să arătăm în cele ce urmează, este (a) valoarea explicativă a acestui concept, (b) aria fenomenelor psiho-sociale la care el se aplică și (c) rolul pe care-l deține în procesul de integrare al personalității umane în grup și în formele sociale și culturale.

Apariția conceptului de atitudine în psihologia socială este de o dată mai recentă. Cu toate acestea, nu există un alt termen care să fie mai des întrebuințat de psihologi, în cercetările lor teoretice și experimentale. Interesul maxim arătat acestui concept, se datorește în special faptului, că prin el psihologii au reușit să înlăture o serie de controverse vechi ca: ereditate-mediu, individ-societate, subiect psihologic-obiect social, etc. Elasticitatea acestui termen și funcțiunea sa integratoare și unificatoare, a dus de o parte, la înlăturarea unor concepte învechite care nu puteau explica decât parțial realitatea umană, iar de altă parte, a dus la înlăturarea diferitelor poziții dualiste, ca de ex. acelea amintite mai sus. Unul din conceptele

vechi care a ocupat multă vreme locul de frunte în explicarea fenomenelor psihice și sociale, fără îndoială este termenul de „instinct”, aceasta atât în domeniul disciplinelor psihologice, cât și în acela al științelor sociale. În funcție de acest concept se explicau o serie de fenomene, pornindu-se dela cele mai simple și elementare, până la cele mai complexe. Diferite activități individuale și manifestări colective, toate erau atribuite în egală măsură instinctului. Acest termen a fost aplicat adesea unor fenomene care prin însăși natura lor, depășeau posibilitățile explicative ale instinctului. În felul acesta, se accentua și mai mult, opoziția dintre ereditate și mediu, dintre subiectul psihologic și obiectul social. Pe de altă parte, științele sociale căutau adesea, să explice natura fenomenelor sociale, în funcție de anumite procese aparținătoare și specifice fie individului, fie grupului social, plasând cauzalitatea lor, când în interiorul individului, când înafara lui. Concepțiile *nominalismului* și a *realismului* sociologic sunt îndeosebi cunoscute, pentru a insista asupra lor. Faptul care merită să fie menționat aici, este doar, că pe această cale a explicării fenomenelor psiho-sociale, în funcție numai de individ sau numai de societate, în funcție numai de ereditate sau numai de mediu, nu se putea ajunge câtuși de puțin, la rezultatele dorite.

Problema această controversată, și-a găsit o soluționare fericită în conceptul de *atitudine socială*, care a apărut în semnificația sa actuală, în momentul constituirii psihologiei sociale ca o disciplină de sine stătătoare, la intersecția raporturilor dintre psihologia individuală și sociologie. Numai în lumina acestei discipline noi, fenomenele specifice psihologiei individuale, ca și acelea specifice sociologiei, n'au mai fost privite independent unele de altele, ci sub prisma raporturilor existente între ele. Acest fapt a dus cu necesitate la studiul *fenomenelor psiho-sociale*, din care face parte și atitudinea. Meritul de a fi pus în această lumină, deosebit de fecundă, problema raportului dintre individ și societate, dintre individ și instituțiile sociale, îi revine fără îndoială lui W. Thomas. După

acest autor (155), instituțiile sociale pot fi studiate nu numai în ele însele, ca niște realități obiective, ceea ce de fapt face sociologia, dar și în felul cum se reoglindesc ele în psihicul individual. Thomas crede că acest drum indirect, în studiul instituțiilor sociale, poate furniza date cu mult mai prețioase, decât studiul instituțiilor în ele însele. Mai mult, instituțiile sociale, care în concepția lui Thomas sunt niște *valori*, având un conținut empiric accesibil membrilor unui grup social, nu pot fi considerate numai în sine, făcând abstracție de totalitatea trăirilor subiective ale persoanei. Aceste trăiri subiective dau naștere la atitudini, care nu sunt altceva, decât *pozițiile* indivizilor față de instituțiile sociale. Existența instituției ca atare, este condiționată de modul în care ea trăiește în individ, de măsura în care totalitatea formelor sale concrete și exterioare se reflectă în psihicul individual. În consecință, individul nu poate trăi înafara formelor sociale și culturale; dar la rândul său, nici acestea din urmă nu pot trăi înafară de individ. Unificarea celor doi termeni se face prin conceptul de atitudine socială.

Perspectiva deosebit de cuprinzătoare pe care o deschide concepția lui Thomas, precum și posibilitățile explicative de majoră rezistență științifică ale conceptului de atitudine, ne îndeamnă să poposim asupra unor aspecte ale problemei și să ducem până la capăt unele consecințe, ce rezultă în mod firesc din această perspectivă. În felul acesta, vom avea prilejul să adâncim problemele enunțate mai sus, în legătură cu atitudinea socială.

Mediul în care trăiește individualitatea umană este extrem de complex și variat. El se compune din mediul fizic, biologic, social și cultural. Persoana umană se integrează în acest mediu, în măsura în care reușește să dobândească atitudini față de el, mai mult sau mai puțin definite. Integrarea individului în mediu se face treptat. Tot astfel, treptat, se formează și atitudinile individului față de mediu. Individul începe prin a se integra în mediul fizic și biologic și sfârșește prin a se integra în mediul social și cultural. Concomitent cu acest proces de integrare,

se formează și atitudinile individului față de diferitele aspecte ale mediului înconjurător. Pentru copil, de ex., mediul fizic și biologic, sau într'un sens mai larg, lumea obiectelor și a ființelor nu există *in mod real*, până ce el nu dobândește anumite atitudini față de ele. Astfel, pentru fiecare obiect și ființă există și o atitudine. Și invers, pentru fiecare atitudine a copilului există și un obiect sau o ființă în lumea externă. Orice atitudine presupune că persoana cunoaște și are semnificația obiectului dorințelor și acțiunilor sale. În sensul acesta, atitudinea poate fi considerată ca o determinantă a naturii mediului — fizic, biologic, social și cultural — în care trăiește și acționează individul. Definirea acestui mediu, fixarea raporturilor funcționale cu el, nu se poate face înafara atitudinilor individuale. Pentru exemplificarea acestor considerațiuni, să luăm un caz elementar și anume, cum devine copilul membrul familiei sale. În sens social, copilul devine membrul familiei sale, numai în momentul în care a dobândit atitudini, mai mult sau mai puțin definite față de mama sa, tatăl său, frații și surorile sale. Până la dobândirea acestor atitudini, pe care i le formează în bună parte chiar persoanele familiei sale, copilul nu duce decât o existență strict biologică. În tot cazul, nicidecum o existență socială, întrucât el nu este integrat câtuși de puțin, în mediul familial în care trăiește. În acest proces de integrare al copilului în mediul fizic, biologic și social, rolul formării atitudinilor este precumpănitor. Concepția copilului despre sine însuși se formează deasemenea, în funcție de atitudinile pe care le dobândește, fie prin experiența personală, fie prin experiența socială, asupra mediului înconjurător.

Din considerațiunile de mai sus, merită a fi subliniate două fapte. În primul rând, mediul extern devine o realitate pentru individ, numai în măsura în care el dobândește atitudini definite față de acesta. În al doilea rând, definirea personalității individului nu se poate face altfel, decât prin formarea de atitudini față de mediul în care el trăiește. Aceste constatări își găsesc o exemplificare și mai

concludentă, atunci când este vorba pe de o parte, de *integrarea* individului în formele instituționale și culturale, iar pe de altă parte, când este vorba de însăși *existența* acestor forme. Ca și în cazul de mai sus, se poate vedea că atitudinile au o semnificație deosebită, atât pentru explicarea celor mai multe aspecte și manifestări ale personalității, cât și pentru explicarea raporturilor acesteia cu instituțiile și formele sociale și culturale.

Din punctul de vedere al psihologiei atitudinilor sociale, persoana umană trăiește într'un mediu subiectiv, format din totalitatea credințelor, opiniilor, prejudecăților și atitudinilor față de diferite forme sociale și culturale. Trebuie să menționăm din capul locului, că atitudinea persoanei față de aceste forme nu este numai o atitudine logică-rațională. În cea mai mare parte, ea este o atitudine subiectivă dobândită fie prin experiența personală, fie prin experiența socială. Atitudinea socială nu se caracterizează atât prin cunoașterea obiectivă a instituțiilor, cât mai curând prin *semnificația* și *valoarea* ce li se acordă acestor instituții. Persoana umană integrată în mediul social, trăiește variate și multiple atitudini față de diferite instituții. Față de unele instituții, ea are atitudini de aprobare, față de altele, din contra, are atitudini de negare. Multiplicitatea formelor instituționale și culturale, aduce după sine o multiplicitate de atitudini. Astfel, există atitudini față de familie, școală, biserică, naționalism, comunism, tradiție, progres, artă, știință, sport, profesiune, căsătorie, divorț, etc., etc. Lista acestor atitudini este nepuizabilă. Într'un cuvânt, există tot atâtea atitudini, câte forme sociale și culturale există într'o societate. Ceea ce este important, constă în faptul că atitudinile individului față de realitățile sociale, îl determină să acționeze în direcția sau împotriva lor. Ele monopolizează o bună parte a activității individului sau a grupului și de cele mai multe ori, constituie singura lor preocupare. Un exemplu concret ne poate arăta mai bine, rolul atitudinii ca *factor de motivație* în conduita umană. Cineva are de ex. o atitudine defavorabilă față de biserică. Ce poate rezulta de aici,

cu privire la conduita persoanei respective față de biserică? Desigur, pot rezulta o serie de fapte de importanță socială neîndoielnică. În virtutea atitudinii sale, persoana respectivă va fi determinată în acțiunile sale în așa fel, că ori de câte ori se va ivi ocazia, faptele sale nu vor fi pentru, ci contra bisericii. Această atitudine defavorabilă bisericii, nu se va limita desigur numai la un comportament verbal (defăimarea instituției, injurii aduse reprezentanților ei), ci se poate extinde la activități de o durată mai lungă, luând adesea forme sociale, mai mult sau mai puțin bine organizate. Sunt cunoscute în această privință „Societățile Ateiste Americane”, care desfășoară o activitate propagandistică așa de mare, împotriva bisericii, împotriva concepțiilor despre existența lui Dumnezeu și în general, împotriva tuturor lucrurilor religioase, încât o bună parte din psihologi, care au măsurat atitudinile religioase la studenții americani, pun în seama influențelor acestor instituții, interesul tot mai scăzut al studenților față de problemele religioase și față de instituție ca atare. Sunt concludente în această privință, cercetările experimentale ale lui Allport și Katz (9), Carlson (24), Nelson (115), Jones (75), Gilliland (61), Vetter și Green (169), etc., care ne arată că atitudinea studenților americani față de biserică și față de realitatea lui Dumnezeu, ocupă o poziție mijlocie, câteodată nedefinită și inconsistentă. Aceasta se datorește, explică autorii mai sus citați, fie faptului că societățile ateiste și comuniste au activat în mod public în unele centre universitare, fie intervenției altor factori de ordin social și cultural.

Am dat mai sus numai un exemplu. S'ar putea cita nenumărate cazuri din care să se constate cum, nu numai o atitudine defavorabilă față de o instituție socială, dar și una favorabilă, duce la o serie de activități care exercită o influență hotărîtoare în formarea personalității. Iată cum, așa dar, pentru psihologia socială, conceptul de atitudine devine o *categorie* de prima necesitate, în explicarea fenomenelor psiho-sociale. Fără acest termen, cauza activităților individuale și colective nu ar putea fi ex-

plicată. În virtutea acestui concept, devin explicite cele mai multe raporturi dela persoană la persoană, dela persoană la grup și dela persoană la instituții și formele sociale și culturale. Ori pentru mulți psihologi americani, aceasta formează însuși câmpul psihologiei sociale. Analiza succintă a acestor raporturi, ne va arăta funcțiunea pe care o îndeplinește atitudinea în procesul de integrare socială a personalității și aria fenomenelor psiho-sociale la care ea se aplică.

Cele mai multe raporturi dela persoană la persoană pot fi privite în lumina atitudinilor interpersonale. O persoană având o atitudine antagonistă față de alta, se va comporta cu totul diferit, decât în cazul, când această atitudine ar fi favorabilă. *Distanța socială* între membrii unui grup, care uneori este atât de accentuată, se datorește în bună parte atitudinilor antagoniste ale unora față de alții. Sunt cunoscute în această privință *atitudinile rasiale* care distanțează enorm pe oameni, din punct de vedere psiho-social, deși existența lor se poate desfășura în același spațiu geografic și chiar în același grup social. În această categorie a atitudinilor rasiale, intră de ex. atitudinea antagonistă a Albilor față de Negri, a Germanilor față de Evrei, etc. Intr'un sens mai restrâns, această atitudine ia forma specifică a prejudecăților naționale, confesionale de clasă, profesionale, etc. Astfel, există de ex. atitudinea defavorabilă a Francezilor față de Popoarele balcanice, atitudinea antagonistă a mohamedanilor față de creștini, a creștinilor față de păgâni, a muncitorilor față de capitaliști, a medicilor față de alte profesii, etc. Evident, toate atitudinile acestea, au la bază anumite tendințe, impulsuri și alte forțe dinamice bio-sociale, — analiza căroră va forma obiectul capitolului următor — însă forma și expresia sub care ele se manifestă este totdeauna aceea a atitudinilor sociale.

Pe lângă această funcțiune de distanțare, pe care o deține atitudinea socială, atunci când este antagonistă, există și una de apropiere și cooperare, atunci când atitudinea este pozitivă. Atitudinile interpersonale favorabile,

apropie oamenii, identifică interesele unora cu ale altora și duc în felul acesta la acțiuni comune. Aceasta se datorește în special faptului, că prin atitudinea sa, individul se integrează în grupul social și ca atare, își definește raporturile cu membrii grupului din care face parte, prin punerea la unison a atitudinilor personale cu atitudinile grupului în mijlocul căruia trăiește. Dacă grupul social este, de ex., o comunitate religioasă, integrarea individului în grup, nu se poate face altfel, decât prin dobândirea de atitudini religioase similare cu acelea ale comunității respective, față de instituția religioasă, față de practicile și ritualurile religioase, față de credințe și mituri, într'un cuvânt, față de întregul echipament material, social și cultural al instituției respective.

Rolul atitudinii sociale în ce privește mijlocirea raportului dela persoană la instituții și formele sociale și culturale, nu este mai puțin important. Considerațiunile de mai sus, ne-au dus la constatarea că persoana trăiește în legătură cu diferite instituții sociale și culturale, o serie de atitudini. Aceste atitudini, după cum am văzut, nu reprezintă pozițiile obiective ale individului față de instituții, ci sunt trăiri subiective, de semnificare și valorificare. Raportul dintre subiectul psihologic și obiectul instituțional, în cazul atitudinilor sociale, nu este un *raport de existență*, ci un *raport de valoare*. Acest fapt constituie pentru noi, punctul nevralgic în explicarea relației dintre individ și instituție. De aici rezultă o serie de consecințe, privitoare atât la existența și formarea atitudinilor sociale, cât și cu privire la existența instituțiilor pentru un grup social dat. Prin valoarea reflectată în conștiința grupului social, instituțiile se împărtășesc de categoria existenței. Gradul și măsura acestei valori, asigură în același timp, gradul existenței instituțiilor sociale, precum și a formelor culturale. Judecând astfel lucrurile, putem spune că instituția nu există ca realitate pentru grup, decât în măsura valorii ce i se acordă, care implicit se manifestă prin atitudini sociale. Consistența și omogeneitatea acestor atitudini, ne arată în același timp, măsura în care instituția respectivă

este o realitate pentru grup. Cu alte cuvinte, instituțiile sociale nu trăiesc decât *în* și *prin* conștiințele membrilor grupului social. În felul acesta, fiecare instituție dobândește o valoare specifică, deosebită dela grup la grup și chiar în cazul aceluiași grup, dela persoană la persoană. Biserica romano-catolică de ex., se deosebește de cea mozaică, pentru că alta este semnificația, valoarea și conținutul ei social și cultural, față de aceasta din urmă. Din această cauză, psihologia socială nu poate vorbi de instituții sociale obiective, întrucât realitatea lor este asigurată tocmai prin *subiectivitatea* trăirilor atitudinale, specifice membrilor grupului social. Evident, instituțiile sociale au și un aspect obiectiv. Nu acesta însă, constituie, în tot cazul, câmpul de cercetare al psihologiei sociale. Pe lângă aceasta, este de observat, că ceea ce de fapt e obiectiv într-o instituție socială ca biserica de ex. (ritualul, practicile religioase, diferite obiecte, edificiul, etc.), nu poate avea importanță, decât în măsura în care dobândește o valoare simbolică pentru individ și trezește în el o serie de trăiri atitudinale. Ori, este cazul să ne întrebăm, ce poate fi mai subiectiv decât valoarea simbolică, reflectată în mod particular, în conștiințele membrilor grupului social. De aceea, nu este de mirare, că nimic nu diferă mai mult în timp și spațiu, decât această semnificație și valoare atribuită instituțiilor sociale. Nimic nu poate fi mai edificator în această privință, decât însăși *variația statistică* a atitudinilor sociale, față de aceeași instituție, după cum ne arată cercetările experimentale ale diferiților psihologi. Confirmarea acestor date, poate constitui dealtfel și partea ultimă a lucrării de față, care prezintă rezultatele obținute de noi în această direcție¹⁾. Acest fenomen de variație al atitudinilor, nu este altceva, decât consecința directă a semnificațiilor și valorilor specifice, pe care le trăiesc indivizii în legătură cu instituțiile sociale.

În baza celor de mai sus, nu ni se pare hazardată afirmația, că din punctul de vedere al psihologiei sociale, nu

¹⁾ Vezi cap. IV.

se poate susține existența unei instituții, înafara atitudinilor trăite față de ea, de membrii grupului social. Nicăieri nu se găsește o instituție, ca realitate psiho-socială, care să existe *dincolo* de conștiințele membrilor grupului social. Realitatea instituției se definește mai curând, prin relația dintre ceva „subiectiv” și ceva „obiectiv”; prin relația dintre psihicul individual sau colectiv și formele exterioare și concrete ale instituțiilor, dimpreună cu bagajul lor social și cultural. Termenul mediu al celor două premise — datul intern (psihicul individual) și datul extern (formele obiective ale instituției) — îl constituie atitudinea socială.

Această concepție asupra interdependenței funcționale, dintre datul subiectiv și datul obiectiv, desigur nu constituie o problemă nouă. Ea a fost aplicată în sfera comportamentului cognitiv, sau în termeni mai largi, în problema cunoașterii și poate fi aplicată cu succes și în domeniul atitudinilor sociale. Considerând lucrurile din acest punct de vedere și fiind de acord cu concepțiile psihologice curente, putem spune că în unul din sectoarele ariei realităților psiho-sociale, momentul atitudinal este împletit la tot pasul cu momentul instituțional. Și întradevăr, este foarte greu să separăm cele două aspecte constitutive ale uneia și aceleiași realități, pentru a vorbi în consecință, de atitudini fără să ne referim la instituții, sau să vorbim de instituții, fără să ne referim la atitudini. Intrucât, după cum am văzut, nicăieri nu există realități sociale lipsite de semnificație și valoare și ca atare, lipsite de atitudini și activitățile grupului în legătură cu ele; după cum, nicăieri nu există atitudini sociale, abstracție făcând de obiectul lor de referință. Întrebuințând terminologia consacrată, am putea spune, că în primul caz, am avea conținuturi oarbe, iar în al doilea caz, am avea trăiri goale de conținut, ceea ce în ambele cazuri este exclus.

Astfel se prezintă lucrurile nu numai când este vorba de instituții sociale, dar și în general, cu referire la orice aspect al realității (fizice, biologice, sociale și culturale), când se pune problema raportului ei, în lumina *semnifica-*

ției și valori ce i se acordă de personalitatea umană. În felul acesta, orice lucru reprezintă o valoare socială, dacă are o semnificație pozitivă pentru individ sau grup, putând deveni astfel, un motiv de activitate. Sunt valori sociale, toate formele materiale și spirituale ale culturii, în măsura în care devin motive de acțiune pentru individ sau grup, prin directiva atitudinilor sociale. O mâncare, un instrument, o carte, o pictură, o biserică, etc., toate sunt valori sociale, evident de diferite trepte, întrucât toate comportă atitudini sociale. Toate au un *conținut*, care este sensibil în cazul mâncării și instrumentului; un conținut sensibil și ideational, în cazul cărții și a picturii și în sfârșit, un conținut complex, format din echipamentul material, practici, ritualuri, simboluri, credințe, credincioși, etc., în cazul bisericii. Nu putem înțelege mai bine *semnificația* acestor valori sociale, decât punând-o în legătură cu multiplele atitudini și activități, pe care le pot determina aceste valori în grupul social. Astfel, semnificația unei mâncări, rezultă dintr'o eventuală consumație a ei. Semnificația unui instrument rezultă din întrebuințarea ce i se poate da. Semnificația unei cărți și picturi rezultă din reacțiunile intelectuale și sentimentele estetice pe care acestea le pot trezi. În cele din urmă, semnificația unei biserici rezultă din activitățile spirituale și sociale pe care aceasta le determină. Față de aceste semnificații și valori, atitudinea este o tendință directivă, deținând posibilitatea unor răspunsuri în legătură cu ele. Inafara acestor semnificații și valori, lucrurile mai sus menționate, cad de pe planul *realităților psiho-sociale*, pe planul *realităților naturale*, care evident, deși au existență, nu pot pune în mișcare individul sau grupul social. Numai în momentul în care, realitățile naturale dobândesc o semnificație și o valoare, ele devin realități psiho-sociale, față de care, atât individul cât și grupul, pot avea diferite atitudini. Familia, școala, biserica, organizațiile politice și culturale, toate sunt realități pentru individ, numai în măsura în care el le valorifică sau le depreciază și ca atare, trăiește în legătură cu ele atitudini favorabile sau defavorabile. În cazul în care individul nu are

niciun fel de atitudine, deși aceste instituții pot avea o existență înafară de el, totuși, pentru că el nu participă la viața lor, ele sunt ca și inexistente pentru el. Lucrul acesta însă, dobândește o semnificație cu totul deosebită, când este vorba nu numai de un individ izolat, dar de un grup de indivizi, care nu valorifică și au atitudini indiferente față de unele fenomene sociale. De obicei, lucrul acesta se întâmplă mai ales atunci, când o instituție sau o formă socială este încă nouă și ca atare, n'a intrat în viața socială a grupului; sau atunci, când acestea devin haine prea vechi pentru a putea acoperi necesitățile reale ale grupului. În astfel de cazuri, o parte din membrii grupului sunt hotărît împotriva acestor instituții și au față de ele atitudini antagoniste. Alții din contra, nici nu se interesează de existența lor. Rezultatul este că, dacă aceste instituții intradevăr n'au nicio valoare, ele duc o existență ștearsă până ce dispar cu totul.

În această privință, psihologii sociali au deplină dreptate când susțin, că criteriul cel mai sigur pentru *diagnosticarea* realității unei instituții sau forme sociale, îl constituie consistența sau lipsa de consistență, omogeneitatea sau eterogeneitatea atitudinilor grupului cu referire la acestea. Una din atitudinile cele mai des măsurate este aceea cu privire la biserică. Cercetările statistice, mai ales în ultima vreme, și-au îndreptat cu predilecție atenția asupra atitudinilor față de biserică, pentru a vedea în ce grad este biserica, o realitate pentru diferitele grupări sociale, clase, profesiuni, etc. Și natural, după cum era de așteptat, rezultatele sunt diferite. Diferite însă, nu în ce privește existența bisericii „în sine”, ca o realitate obiectivă, care sub variate forme pe care le îmbracă, se găsește aproape în orice societate. Nu acesta a fost scopul cercetării, întrucât nu pe această cale se putea ajunge la constatarea, *cum și cât de mult* se reflectă și se reoglindește biserica în conștiința grupului social. Sau altfel spus, în ce grad este biserica o realitate pentru grup? Și când spunem „realitate”, ne gândim la accepția dată mai sus acestui termen, la aspectul ei subiectiv format din în-

tregul complex de semnificații, valori și atitudini trăite în legătură cu biserica. Aici, credem noi, zace miezul problemei, care pentru psihologia atitudinilor sociale, are o importanță infinit mai mare, decât simpla existență concretă a instituției. Pe cercetătorul atitudinilor sociale, nu-l interesează existența „în sine” a instituțiilor și a formelor sociale și culturale, care pot exista prea bine, fără ca majoritatea membrilor grupului social să participe la ele. Astfel de instituții și forme au existat și urma lor o putem găsi în arhivele istoriei și în rafturile diferitelor muzee. Există și astăzi unele instituții și forme sociale, mai mult în virtutea tradiției. Edificiul lor însă, construit din materiale prea vechi și neprimenite de multă vreme, începe să se clatine și fără îndoială, ele vor dispărea încetul cu încetul. Problema care se pune este, că prin studiul statistic al atitudinilor sociale, se poate afla *cât de necesare* sunt unele instituții pentru societate și mai ales, cum variază această necesitate de la popor la popor. Această necesitate este măsurabilă prin atitudini sociale. Dacă în cazul bisericii de ex. atitudinile sunt extrem de favorabile, în proporție de 60—70%, aceasta însemnează că pentru grupul respectiv, biserica este o instituție de prima necesitate. Din contra, dacă în aceeași proporție procentuală, atitudinile sunt defavorabile bisericii, însemnează că ea nu prezintă nicio valoare pentru grupul respectiv.

Considerând lucrurile și din acest punct de vedere, ajungem la aceeași constatare, cu privire la realitatea instituțiilor sociale, care este asigurată nu prin existența lor concretă și obiectivă, ci prin valoarea și semnificația ce li se acordă. Că nu obiectivitatea este factorul esențial, care asigură necesitatea instituțiilor pentru viața grupului, îl poate constitui și faptul, că există o serie de concepte abstracte care totuși se bucură de viață și realitate, întrucât majoritatea membrilor grupului social, le acordă o valoare deosebită. În felul acesta, ele devin necesare grupului social. Acesta este bunăoară, cazul realității lui Dumnezeu. Pentru multe grupuri sociale, acest concept intră în categoria realităților psiho-sociale, întrucât ma-
jo-

ritatea membrilor grupului cred în existența lui Dumnezeu, având astfel atitudini pozitive în această privință. Din contra, în alte grupuri sociale, atitudinea față de realitatea lui Dumnezeu este negativă și ca atare, existența acestui concept nu prezintă nicio valoare pentru ele. Ca un postulat al rațiunii omenești, ca necesitate logică de sistem, acest concept poate exista prea bine, fără să constituie totuși, o realitate în care să creadă majoritatea membrilor grupului social și ca atare, să trăiască atitudini de valoare față de el. Ori, *criteriul majorității* este hotărîtor pentru existența realităților psiho-sociale. Pot exista o serie de concepte, forme sociale și culturale, fără să trezească în majoritatea conștiințelor membrilor grupului, atitudini de valoare. Acest fapt se datorește în bună parte, însăși naturii fenomenelor sociale, precum și forței cu care ele se impun, sau nu se impun, ca condiții *sine qua non* de viață pentru grup. Atitudinile sociale, în acest caz, nu sunt altceva decât busola care ne arată *direcțiunea* spre care se îndreaptă dorințele, interesele și aspirațiile grupului social. Ele ne arată dacă aceste interese, dorințe și aspirații se îndreaptă *spre* sau *împotriva* realităților sociale, ori merg cu totul pe altă cale.

Primii care au întrevăzut valoarea practică incalculabilă a acestei probleme, fără îndoială sunt psihologii americani. De aceea, în America pentru prima dată, această metodă pentru diagnosticarea valorii și necesității sociale a instituțiilor pentru grup, a descins de pe pedestalul preocupărilor pur teoretice, pe planul preocupărilor practice, de toate zilele. Psihologii americani au elaborat o serie extrem de mare de teste pentru măsurarea atitudinilor populației, nu numai față de unele instituții și forme sociale existente, dar și față de reformele posibile și participări viitoare la diferite acțiuni, ca războiul de ex. Menționăm în treacăt scara elaborată de Gilliland și Katzoff (62), pentru măsurarea atitudinii față de participarea Americanilor la conflictul european prezent. Această scară a fost elaborată în anul 1940 și aplicată în același an la populația americană. În felul acesta, din distribuția statistică

a atitudinilor măsurate, se poate ști care este dorința majorității și ca atare, *se poate prevedea* în ce direcție se va îndrepta acțiunea grupului social. Iată, așa dar, că pe lângă o valoare diagnostică a atitudinilor, cu privire la realitățile sociale, există și o valoare *prognostică*, care ne indică posibilitatea unei acțiuni viitoare a grupului social. De ex., aplicarea unor teste speciale de atitudine la un grup, în legătură cu păstrarea sau modificarea instituțiilor și a formelor sociale și culturale, ne poate arăta dacă grupul respectiv este tradiționalist sau progresist. În baza acestui fapt, putem prevedea cum va reacționa grupul, în cazul introducerii unor forme sociale noi. Pentru clasele conducătoare, acest fapt este de o valoare practică deosebită, atunci când se pune problema reformelor sociale. Nesocotirea lui, poate duce la perturbarea *echilibrului social* luând adesea proporții mai mult sau mai puțin extinse.

Desigur, psihologul social trebuie să fie extrem de prudent și un bun cunoscător în alegerea fenomenelor sociale, pentru ca pornind dela măsurarea atitudinii față de ele, să ajungă de ex. la diagnosticarea caracterului tradiționalist sau progresist al grupului social. Este de preferat, în astfel de cazuri, măsurarea atitudinilor față de instituțiile specifice grupului social. Numai pe această cale se poate ajunge la determinarea unui factor tradițional sau progresist, conform distribuției atitudinilor în jurul unui pol sau celuilalt. Să luăm un exemplu. Există o serie de instituții și forme sociale care se găsesc aproape în orice societate. În această categorie intră de ex. divorțul. Să presupunem că am măsurat atitudinea Românilor și a Americanilor față de divorț și am obținut rezultate diferite: Românii au atitudine intermediară față de divorț, iar Americanii au o atitudine defavorabilă divorțului. Prin urmare, atitudinile celor două populații față de *aceeași* formă socială sunt diferite. Urmează de aici să tragem concluzia că Românii sunt mai liberali, iar Americanii mai conservatori în problemele sociale? Cătuși de puțin, cu toate că rezultatele măsurării ne pot duce la concluziuni de această natură. Diferența de rezultate se datorește în primul rând faptului,

că semnificația și valoarea ce se acordă acestei forme sociale nu este identică la cele două popoare. Aceasta, întrucât la noi, divorțul nu este decât o chestiune diversă, frecvența lui fiind rară. La Americani, din contra, divorțul este o chestiune la ordinea zilei, devenind astfel un „pericol social” pentru societatea americană. Poziția intermediară a Românilor față de divorț, ne indică tocmai faptul, că la noi divorțul nu constituie o *problemă socială* și ca atare, nu sesizează conștiințele membrilor grupului, așa cum se întâmplă lucrurile în cazul societății americane. Foarte probabil, că am primi aceleași rezultate și în cazul măsurării atitudinii Românilor față de „controlul nașterilor”, „prohibiție”, etc., comparativ cu atitudinea Americanilor față de aceste probleme sociale. Nesocotirea faptelor subliniate mai sus, poate duce pe examinator de multe ori la cercetarea atitudinilor lipsite de un obiect real de referință, în sens psiho-social, și ca atare, se poate ajunge ușor la concluziuni pripite și eronate.

Iată cum, mergând pe această cale putem vedea, privind problema și dintr'un alt aspect al ei, că atitudinea este determinată de existența instituțiilor, formelor sociale și culturale, numai în măsura în care acestea sunt actuale și substanțiale pentru viața grupului social. Deasemenea, putem vedea cum la rândul său, atitudinile asigură prin *consistența* și *omogeneitatea* lor, viața acestor instituții și forme sociale și culturale. În lumina acestui punct de vedere, putem ușor înțelege, de ce anumite instituții, forme sociale, etc., dispar la un moment dat din viața grupului, iar altele, demult apuse sunt reeditate, *se renasc* și apar din nou la viață. Acestea din urmă, deși au existat în trecut, depozitate apoi în arhivele istoriei, n'au putut fi *actualizate* decât în momentul în care majoritatea statistică a conștiințelor aparținătoare grupului social, le-a acordat o semnificație și o valoare, mai mult sau mai puțin identică sau apropiată de aceea, care le-a asigurat existența și în trecut. Numai în felul acesta, ele devin realități vii, în sensul psiho-social al cuvântului, părăsind locul în care au fost depozitate, pentru a deveni fenomene sociale actuale

sau contemporane. In ultima instanță, chemarea lor la viață poate fi datorită diferitelor cauze, mai mult sau mai puțin strâns legate de necesitățile biologice, sociale sau culturale ale grupului social. Inșă existența lor, fără îndoială, nu poate fi asigurată decât prin reoglindirea lor în conștiințele membrilor grupului social. In felul acesta, ele dobândesc atributul realităților sociale vii, pe care l-au mai avut odată, însă l-au pierdut.

Din considerațiunile introductive de până aici, credem, că rezultă destul de lămurit, importanța teoretică și practică a studiului atitudinilor sociale. Creditul tot mai mare ce li se acordă și cercetările experimentale tot mai numeroase ce se fac în această direcție, fără îndoială, vor reuși să arunce a lumină nouă asupra unor aspecte rămase încă în umbră ale personalității umane.

2. Problemele lucrării de față. Obiectul studiului de față îl formează patru probleme importante, de natură teoretică și experimentală, în legătură cu atitudinile sociale:

Prima problemă se pune în legătură cu determinarea naturei atitudinilor sociale. Se va arăta care sunt atribuțiile lor caracteristice, în ce raport și configurație stau ele și prin ce se deosebesc atitudinile, de alte dispoziții ale persoanei, cum sunt tendințele, habitudinile, dorințele, sentimentele, opiniile, credințele, etc. Se va încerca o clasificare a atitudinilor, prin definirea diferitelor criterii care se adoptă de obicei în clasificare.

A doua problemă are de obiect prezentarea condițiilor care determină formarea, dezvoltarea și schimbarea atitudinilor sociale. Se va face analiza factorilor care condiționează formarea, variația și modificarea atitudinilor. Tot aici ne vom ocupa de atitudinile grupului social, pentru a cunoaște legile distribuției lor, precum și influența pe care o exercită ele asupra atitudinilor individuale.

Problema a treia se pune în legătură cu elaborarea metodelor pentru măsurarea atitudinilor sociale. In acest scop se vor expune metodele întrebuințate de alții, precum și tehnica elaborării testelor noastre, pentru măsura-

rea atitudinii față de biserică, naționalism-internaționalism și tradiție-progres.

Ultima problemă are de obiect studiul diferențial al atitudinilor, în baza rezultatelor obținute prin aplicarea testelor mai sus menționate, la populația românească și anume, la elevi, studenți, învățători și profesori. Scopul cercetărilor noastre experimentale este studiul diferențial al atitudinilor sociale, în funcție de factorii personali și sociali. Cunoașterea distribuției statistice a atitudinilor măsurate, precum și a influenței factorilor personali și sociali, ne va duce la câteva concluzii de ordin teoretic și practic, privitoare atât la natura atitudinilor sociale ale populației românești, cât și la natura instituțiilor față de care ele sunt trăite.

CAPITOLUL I

NATURA ATITUDINILOR SOCIALE

A) Determinarea conceptului de atitudine

1. **Considerațiuni generale.** Literatura psihologică extrem de bogată în legătură cu problema atitudinilor, se poate caracteriza prin încercarea (a) de a da o definiție cât mai adecvată conceptului de atitudine, (b) de a preciza natura și numărul variabilelor care condiționează atitudinile și (c) de a prezenta o schemă adecvată pentru clasificarea atitudinilor.

Deși scopurile cercetărilor sunt de cele mai multe ori comune, rareori se întâmplă însă, ca vederile psihologilor să se întâlnească în cele trei puncte. În ce privește definiția atitudinii, după cum vom vedea mai jos, există o impresionantă diversitate de păreri. Aproape fiecare psiholog atribuie o altă semnificație acestui concept, potrivit domeniului de fapte în care operează. În această privință există o listă lungă de definiții, pornind dela părerea extremă că atitudinea este „o stare mintală”, până la cealaltă părere extremă că atitudinea este „o acțiune fizică”. Aceeași diversitate de păreri se constată și cu privire la natura și numărul variabilelor care stau la baza atitudinilor. Pentru unii psihologi, aceste variabile au strânsă legătură cu factorii nativi, pentru alții din contra, ele se reduc la factorii de mediu. Pentru unii, atitudinile se identifică cu tendințele, habitudinile, dorințele, sentimentele și opiniile persoanei. Toate acestea fiind componentele atitudinilor. Pentru alții, ele se identifică cu valorile sociale, cu opiniile

publice, cu atitudinile grupului, etc. Nici clasificarea atitudinilor nu se face după o schemă unanim recunoscută. Există tot atâtea clasificări, câți autori există.

Toate deosebirile enunțate mai sus, cu referire la cele trei puncte, fie că sunt reale sau aparente, își vor găsi o explicare cuvenită, când vom trece la tratarea problemelor care ne preocupă în acest capitol. Înainte de aceasta însă, ținem să menționăm un fapt, care pe lângă meritul de a înlătura unele nedumeriri cu privire la accepția „individuală” sau „socială” a conceptului de atitudine, îl are și pe acela, de a pune dela început problema în lumina ei reală. Necesitatea acestei lămuriri pornește de acolo, că o parte din psihologi vorbesc de atitudini individuale, iar o altă parte, de atitudini sociale, ca și când ar fi vorba de două entități distincte. Până în prezent, noi am vorbit de atitudini sociale, fie cu referire la individ, fie cu referire la grup. Așa dar, care este deosebirea dintre cele două accepțiuni și când suntem îndreptățiți s'o întrebăm pe una, când pe cealaltă? Părerea noastră este că nu există decât atitudini sociale. Acest fapt l-am subliniat în repetate rânduri în partea introductivă a lucrării noastre, când am arătat că orice atitudine este trăită în legătură cu o instituție, formă socială sau culturală; într'un cuvânt, în legătură cu un obiect social. În această privință, ne putem sprijini și pe afirmația lui Brown (19, p. 366), care arată că „toate atitudinile sunt sociale în sensul că ele sunt dobândite prin interacțiune cu alții”. În acest sens, toate atitudinile sunt sociale, atâta doar, că în unele predomină factorul individual și ca atare ele devin expresiuni unice și calități adânci ale persoanei; pe când în altele predomină factorul social și ca atare, ele se apropie mai mult de atitudinile grupului. O atitudine personală este posibilă, spune Bowden și Melbo (18, p. 62), rareori însă este probabilă. Cele mai multe atitudini sunt sociale, adică sunt îndreptate spre alți indivizi sau grupuri sociale. Chiar și atitudinea față de persoana noastră proprie este socială, întrucât ea are ca punct de reper o altă persoană sau grup social și ca atare, se formează prin interacțiune cu ele.

Asupra acestui punct vom reveni, când vom pune problema formării atitudinilor sociale¹⁾.

Aceasta este semnificația ce înțelegem s'o dăm conceptului de atitudine, pe care o vom respecta în tot cuprinsul lucrării.

2. Definirea conceptului de atitudine. Dată fiind multiplicitatea definițiilor asupra conceptului de atitudine, pentru o mai bună orientare în problemă, se impune gruparea acestor definiții în trei concepții și anume, în (a) concepția psihologistă, (b) concepția sociologistă și (c) concepția mixtă. Necesitatea acestui procedeu se impune de sine, atât din punct de vedere metodologic, în scopul gruppării diferitelor definiții, extrem de variate și de multe ori opuse; cât și din punctul de vedere al determinării naturii atitudinilor, în lumina *caracteristicelor* care le sunt esențiale iar nu accidentale.

Concepția psihologistă cuprinde toate definițiile care explică atitudinea în funcție de *factorii individuali*, fie de natură biologică, neurologică, habituală, intelectuală, afectivă, etc. Astfel, există definiții care pun accentul pe factorii biologici (trebuințe, impulsuri, tendințe), avem definiții fiziologice și neurologice, definiții intelectualiste, etc. Câteva definiții reprezentative ne vor arăta, cum se caracterizează atitudinea în lumina concepției psihologice.

„Atitudinea” în mod original, înseamnă o poziție a corpului pregătit pentru o acțiune oarecare; o pregătire fizică în stare de acțiune. Semnificația ei este în măsură să acopere toate pregătirile și tendințele spre acțiune, fie externe sau interne și psihice. (Albig, 1, p. 173).

[O atitudine este] o organizație posturală a mai multor unități celulare care sunt stimulate în mod repetat prin viscero-, proprio- și exteroceptorii, pentru a menține o unitate conștientă echilibrată. (Kempf, vezi Dunham, 45, p. 384).

O atitudine este o dispoziție mentală a individualității umane, de a reacționa în direcția sau împotriva unui

¹⁾ Vezi cap. II.

obiect definit. Această „dispoziție” este compusă în mod predominant din elemente afective. (Droba, 42, p. 451).

[O atitudine este] o stare de pregătire (readiness) mai mult sau mai puțin permanentă a unei organizații mintale, care predispune un individ să reacționeze într-un mod caracteristic față de un obiect sau situație cu care el este în relație¹⁾. (Cantril, după Allport, 2, p. 804).

O atitudine este un proces de adaptare al comportamentului, în mod esențial incomplet sau potențial. Ea este o dispoziție a organismului față de obiect sau o situație... Când adaptarea este făcută, atitudinea dispare fiind reținută în memorie sau în dispoziția habituală a organismului. (Bernard, 13, p. 246).

O atitudine este un complex de sentimente, dorințe, neliniști, convingeri, prejudecăți sau orice altă tendință care aduce o *dispoziție sau o pregătire pentru acțiune*. (Chave, 2, p. 804).

Din definițiile de mai sus se poate vedea ușor, că termenul de atitudine este întrebuințat pentru a desemna (a) o organizație posturală adaptativă, (b) o dispoziție neuromusculară, (c) un proces de pregătire mentală pentru reacțiune și (d) un complex de trăiri afective.

Concepția sociologică încorporează toate definițiile care pun punctul de greutate, în explicarea naturii atitudinilor pe *factorii sociali și culturali*, ca diferite instituții, valori sociale și culturale, etc. Dăm mai jos câteva definiții caracteristice acestei concepții:

Prin atitudine socială noi înțelegem un proces al conștiințelor individuale, care determină o activitate reală sau posibilă a individului în lumea socială... Atitudinea este astfel, reversul individual al valorii sociale; activitatea, sub orice formă, este legătura între ele. (Thomas și Znaniecki, 155, p. 22).

¹⁾ Traducem termenul „readiness” cu „pregătire”, în lipsa unui alt termen mai potrivit în l. română. Termenul acesta se referă la acel proces de maturizare al organismului, în virtutea căruia el este capabil de răspunsuri la situațiile din mediu. Warren (în Dictionary of Psychology), definește acest termen — „readiness”, ca fiind o condiție de pregătire a unei părți a organismului, pentru a răspunde la un stimulent dat, sau la un tip de stimulenți.

O atitudine este o tendință spre acțiune, pentru sau contra ceva din mediu, care devine astfel, o valoare pozitivă sau negativă. O atitudine are semnificație numai în relație cu unele valori. (Bogardus, 15, p. 52).

O atitudine este tendința persoanei de a reacționa pozitiv sau negativ la situația totală. Prin urmare, atitudinile pot fi definite ca mobilizări ale voinței persoanei... Atitudinile sunt mobilizări și organizări de dorințe cu referire la situații definite. (Park și Burgess, 120, p. 438).

Atitudinea este un mod de a concepe un obiect; ea este reversul mintal al unui obiect. (Faris, 49, p. 8).

Fiindcă atitudinile sunt rezultatul mediului social, în consecință, multe din ele pot fi privite dintr'un punct de vedere, ca trăsături aparținătoare grupului social sau mediului social, ele fiind reflectate sau numai exprimate de indivizi. (Folsom, 58, p. 536).

Conform definițiilor încadrate în concepția sociologistică, atitudinea este un proces, o dispoziție sau o tendință care duce la acțiune în direcția pozitivă sau negativă, în funcție de o *valoare socială*. Câtă vreme concepția psihologistică accentuează latura nativă în natura atitudinilor, concepția sociologistică din contra, pune punctul de greutate aproape exclusiv pe aspectul social al atitudinilor, pe obiecte și situații sociale care prezintă o valoare.

Concepția mixtă reprezintă un compromis și o combinație a celor două concepții extremiste. Ea consideră în egală măsură atât factorii individuali cât și factorii sociali, atât ereditatea biologică cât și ereditatea socială. În felul acesta ea privește natura atitudinilor prin cele două laturi ale sale, care sunt părți constitutive și inseparabile ale uneia și aceleleași realități. Definițiile care urmează sunt reprezentative din acest punct de vedere.

O atitudine poate fi considerată drept o dispoziție afectivă, provenită din integrarea experienței și a tendințelor native, care dispoziție modifică într'un mod general răspunsurile la obiectele psihologice. (Nelson, 114, p. 381).

O atitudine este o stare mintală și neurală de pregătire, organizată prin experiență, care exercită o influență directivă sau dinamică asupra răspunsurilor individului,

față de toate obiectele și situațiile cu care el este în relație. (Allport, 2, p. 810).

O atitudine este o dispoziție mentală spre acțiune, într'un mod specific față de o valoare specifică sau situație. (Bowden și Melbo, 18, p. 62).

Prin atitudini sociale înțelegem atitudinea față de biserică, școală, stat, artă, limbaj sau orice altă instituție socială, luată în sensul cel mai larg al cuvântului. Ele nu se referă atât la ideile noastre despre aceste instituții, cât mai ales la sentimentele, interesele și părerile noastre față de ele. Orice atitudine e, astfel, o idee învăluită într'un sentiment și în slujba unei tendințe. (N. Mărgineanu, 100, p. 10).

Cuvântul „atitudine” așa de mult întrebuințat în psihologia socială, pare a descrie o stare intermediară între subiectivare și obiectivare. Ea este „o dispoziție evidentă” de a acționa într'un mod oarecare. (Murray, 111, p. 113).

O atitudine este o tendință spre acțiune, într'un mod mai mult sau mai puțin specific față de unele obiecte. Atitudinile își dobândesc expresia în legătură cu forțele sociale, obiceiurile, tradițiile și toate valorile sociale. Ele se dezvoltă prin interacțiunea proceselor organice și sociale și ne arată că individul și ereditatea sa socială sunt de fapt două aspecte ale unei realități totale. (Brown, 19, p. 344 și 367).

După cum se vede, definițiile mixte accentuează în egală măsură, atât (a) asupra laturei dispoziționale a atitudinilor, cât și (b) asupra conținuturilor sociale și culturale, în virtutea cărora ele devin forțe de motivație ale conduitei umane.

3. **Caracteristicile atitudinilor sociale.** În lumina definițiilor de mai sus, putem încerca o precizare a atributelor specifice atitudinilor sociale. Este ușor de văzut, că atitudinea e caracterizată de partizanii celor trei concepții, printr'o serie de „attribute” dintre care unele departe de a se include, din contra se exclud. Astfel, este greu de admis că atitudinea ar fi o dispoziție posturală adaptativă și în același timp, un proces al conștiinței deliberative, legat de o valoare socială. Tot așa, este greu de admis, că atitudinea ar fi o tendință înăscută spre acțiune și în același timp, o dispoziție rezultată din integrarea experienței. Dea-

semenea, nu putem admite că o atitudine este un răspuns la obiectele și situațiile specifice și în același timp, un răspuns la obiectele și situațiile generale, cum ar fi de ex. atitudinea față de lume și viață, față de eternitate, etc. În cele din urmă, o atitudine nu poate fi o trăsătură specifică grupului, în sensul în care ea este o trăsătură specifică individului.

O parte din aceste probleme vor fi tratate pe larg, când vom trece la analiza raportului dintre atitudini și alte fenomene, precum și la posibilitatea clasificării lor. Pentru o justă înțelegere a problemei, trebuie să menționăm din capul locului, că atributele subliniate în definițiile de mai sus, se referă la diferite aspecte și niveluri ale vieții atitudinale a persoanei umane. Ele se referă la diferite tipuri de atitudini, pornind dela cele elementare și primare, cum sunt atitudinile posturale, și până la cele complexe și derivate, cum sunt atitudinile de valoare. Problema care se pune este, că toate atitudinile au anumite caracteristici *dominante* și alte caracteristici *secundare*. Totul se reduce în ultimă instanță, la *configurația* și *ierarhia* acestor caracteristici. Astfel, fără îndoială, putem vorbi de atitudini posturale, când ne referim la poziția fizică a organismului față de o situație dată. Caracteristicile acestor atitudini sunt dispozițiile neuro-musculare. Ele sunt forme-tipice de adaptare nativă. În acest sens, putem vorbi de atitudini posturale nu numai la om, dar și la orice animal, care dispune de forme tipice de adaptare nativă. Cu totul altfel se prezintă lucrurile, în cazul atitudinilor față de instituțiile sociale și culturale, unde predomină o dispoziție dobândită și superior integrată de trăiri cognitive, afective și conative. Problema care se pune este, dacă termenul în discuție poate fi extins în mod justificat, asupra tuturor formelor atitudinale, indiferent dacă ele sunt native sau dobândite. Dacă atitudinea poate fi definită numai ca un proces al conștiinței deliberative, cu angajamente vădite față de valorile sociale, atunci nu putem vorbi de atitudini posturale, neuro-musculare, etc. În consecință, definițiile fiziologice, neurologice, instinctiviste, etc., cad dela sine. Și întradevăr,

ceeace ni se pare a fi esențial într'o atitudine, nu este procesul de pregătire fiziologică, neurologică, etc., ci procesul conștiinței deliberative, care chiar dacă are legături cu primul, are în schimb și o semnificație deosebită pentru individ, care nu poate fi înțeleasă decât raportată la valorile sociale. De aceea, considerăm că definițiile psihologice, și în special cele fiziologice, neurologice și instinctiviste asupra atitudinilor, nu pot duce la explicarea naturii fenomenului în discuție. Ele se referă numai la o sferă restrânsă a activităților organismului, care sunt de o treaptă inferioară. Diferitele trăiri atitudinale, în legătură cu religia, arta, știința și alte manifestări sociale și culturale, nu pot fi explicate câtuși de puțin în funcție de acest tip de atitudini. Fără îndoială, dependența atitudinilor complexe de viața biologică o individualității, nu este nicicând anulată. Ea se manifestă însă, sub forme mai mult sau mai puțin atenuate. Cu cât ne depărtăm de atitudinile primare, trăite în legătură cu cerințele biologice ale organismului și ne apropiem de atitudinile sociale și culturale complexe, cu atât latura organică este mai slabă, iar cea socială și culturală este mai puternică. În acest din urmă caz, biologicul este socializat și subordonat astfel, valorilor sociale și culturale. Tendințele biologice primare nu lipsesc niciodată, întrucât ele ~~constitue~~ ^{constituie} substratul dinamic al atitudinilor. Tendințele sunt sursele de energie care alimentează atitudinile, însă *conținuturile* acestora din urmă sunt totdeauna sociale și culturale. Intensitatea atitudinilor se datorește acestor tendințe, însă *directiva* și *obiectul* lor de referință nu le aparține. În această privință, Allport și Schanck (5) au deplină dreptate, când afirmă că originile atitudinilor sunt instinctive, putând fi influențate prin cultură, însă motivația lor este totdeauna personală.

Prin urmare, atitudinea se caracterizează prin două atribute esențiale și dominante și anume, prin (a) *tendință* și (b) *directivă*. Tendințele sunt acelea care alimentează și inițiază comportamentul atitudinal, iar directivele îl îndreaptă spre anumite obiecte și situații. De aci rezultă funcția de motivație a atitudinilor sociale.

Să ne oprim puțin asupra acestui aspect al problemei.

Am arătat și în partea introductivă a lucrării de față, că atitudinea are totdeauna un obiect de referință, mai mult sau mai puțin bine definit, fie că este vorba de atitudinea unei persoane față de alta, sau față de o instituție, formă socială sau culturală. În tot cazul, prezența obiectului de referință — de natură conceptuală sau empirică — este necesară. Poziția individului față de acest obiect, are loc în baza unei tendințe afective, de plăcere sau repulsiune, îndreptată *spre* sau *împotriva* lui. Ca atare, atitudinile sunt pozitive sau negative, favorabile sau defavorabile, de apropiere sau depărtare față de un obiect dat. Aceasta constituie semnificația lor de motive și caracterul lor directiv. Problema care se pune în legătură cu aceasta este, dacă raportul dintre „tendințe” și „directive” poate fi privit numai în sensul mai sus specificat și mai ales, dacă putem distinge în toate cazurile cele două aspecte. Cu alte cuvinte, nu cumva există cazuri, când nu putem face distincția dintre puterea motivului și direcțiunea lui, între tendințe și formele de exprimare pe care ele le îmbracă? Discutând această problemă, Allport (2, p. 818 și 4, p. 323) constată că trebuie făcută o distincțiune elementară în unele cazuri, în care predomină fie „tendința” fie „directiva”, de acelea unde această distincție nu poate avea loc. El dă exemplul unei puternice atitudini anti-fasciste care poate să provoace o tensiune, determinând individul la mai multe comportamente agresive, în măsură să-l ducă la satisfacere. În acest caz, spune Allport, este imposibil să facem distincție între puterea motivului și direcțiunea lui, între tendință și forma de exprimare pe care o îmbracă, între energie și modul în care ea se manifestă. Există însă cazuri, când unele atitudini par a fi mai mult directive iar nu motive, având la bază alte atitudini intense și profunde, care constituie motorul și forța lor de mișcare. În consecință, Allport face distincție dintre două tipuri de atitudini și anume, între (a) *atitudinile motivaționale*, în care predomină tendințele și (b) *atitudinile instrumentale*, în care predomină „modul” sau „stilul” de com-

portare. Asupra acestei distincțiuni se oprește și Troland, arătând că unele trăsături au o semnificație „instrumentală” întrucât ele îndeplinesc o funcțiune „regulativă” asupra naturii răspunsului; pe când altele au o semnificație „motivațională” întrucât ele „inițiază” caracterul răspunsului. Nu mai puțin sugestivă este distincția pe care o face W. Stern, între trăsăturile „tendințe” (Richtungsdisposition), care sunt intenționale și au o „tendință spre”; și între trăsăturile „instrumentale” (Rüstungsdisposition), care sunt capacitate și au „o potență pentru” (4).

Dealtfel, după cum arată Allport, această distincțiune între atitudinile tendințe și atitudinile directive nu este totdeauna evidentă. Deoarece, ceea ce este azi o atitudine directivă, poate să devină în viitor o atitudine tendință și invers. Acest fapt îl îndreptățește pe Bertocci (14) să propună întrebuintarea termenului „sentiment”, în cazul experiențelor având la bază o tendință puternică și aplicarea termenului „atitudine”, în cazul experiențelor mai puțin intense. Căci, după Bertocci, atât sentimentul cât și atitudinea, acoperă o gradațiune a unei singure realități, ele fiind cauzele apropiate (imEDIATE) ale comportamentului uman; cauzele lui ultime fiind totalitatea trăsăturilor constituționale native și totalitatea mediului, care constituie sursa de bază a energiei umane¹⁾.

După cum este ușor de văzut, directiva atitudinilor e rezultatul experienței personale și sociale a individului, care trăiește într'un mediu fizic, social și cultural. Experiențele pozitive ale persoanei o apropie de situațiile respective din mediu, cele negative — o îndepărtează. De aici rezultă că atitudinile sunt dispoziții *dobândite* iar nu native, întrucât nimeni nu poate avea o atitudine socială, fără a avea o experiență personală în legătură cu un obiect psihologic sau social. Foamea, setea și alte trebuințe primare, toate sunt *anterioare* obiectului care le mijlocește satisfacerea. Nu același este cazul atitudinilor

¹⁾ Asupra distincțiunii dintre atitudine și sentiment vom reveni, când vom pune problema raportului dintre cele două dispoziții.

sociale, întrucât ele sunt *posterioare* obiectului de referință, care există indiferent dacă atitudinile față de el s'au format sau nu s'au format încă. De aceea, pe bună dreptate observă Bogardus (15, p. 52), că o atitudine este mai puțin innăscută decât o tendință de bază sau o dorință fundamentală, ea este cu mult mai bine definită și organizată și pare să fie legată mai mult, în mod specific, de un obiect din mediu. În consecință, există tot atât de multe atitudini, câte obiecte apreciate sau depreciate există în lumea unei persoane. Deoarece însă, experiențele variază dela persoană la persoană și chiar în cazul aceleiași persoane, cu referire la un obiect, de aici rezultă că și atitudinile sunt *variabile* și *flexibile* și ca atare, se opun trăsăturilor rigide și permanente. De fapt, ele reprezintă diferite niveluri de interpretare semnificativă a unui obiect sau situații din mediu. Față de același obiect, mai multe persoane pot trăi atitudini diferite, potrivit configurației specifice a personalității lor. Este cunoscut în această privință exemplul clasic, citat adesea în manualele școlare, cu privire la semnificația și valoarea ce o acordă trei persoane unui stejar. Prima persoană arată că stejarul este util din cauza ghindelor care pot servi la îngrășatul porcilor; a doua persoană apreciază coaja copacului care este utilă pentru tăbăcitul peilor; în sfârșit, a treia persoană își manifestă plăcerea de a se odihni la umbra stejarului și de a scrie poezii... Astfel, semnificația, valoarea și ca atare și atitudinea, diferă în cazul fiecărei persoane, potrivit experiențelor anterioare și ale celor înrudite cu obiectul specificat. Într'un cuvânt, ea diferă potrivit cu istoria vieții fiecărei persoane. Cunoașterea acestei istorii este de altfel, drumul cel mai indicat pentru cunoașterea atitudinilor persoanei. În felul acesta, atitudinile sunt totdeauna specifice persoanei care le trăiește. Ele sunt expresia *unicității* sale și ca atare, se opun caracterului de universalitate propriu altor dispoziții.

În lumina acestor considerațiuni și având în vedere caracteristicile atitudinii, discutate mai sus, putem încerca la rândul nostru o definiție, în conformitate cu rezulta-

tele teoretice la care am ajuns. Atitudinea socială ar fi o *dispoziție direcțională, având un substrat mai puțin cognitiv și mai mult afectiv și conativ, o natură mai puțin nativă și mai mult socială și un caracter mai mult dinamic decât postural și static*. Ea este „o dispoziție direcțională” întrucât se îndreaptă totdeauna spre un obiect; are un substrat mai puțin cognitiv (ne-rațional) și mai mult afectiv, întrucât baza ei o constituie mai mult ceea ce simțim și valoarea ce o atribuim obiectului, iar nu ceea ce gândim despre el; are un caracter mai mult dinamic decât postural și static, întrucât determină persoana să acționeze „pentru” sau „contra” unui obiect social. În felul acesta, atitudinea poate fi considerată ca unul din motivele fundamentale ale conduitei umane.

B) Raportul atitudinii cu alte forme dispoziționale

Natura conceptului de atitudine nu poate primi o determinare completă, dacă nu o privim în raport cu alte forme dispoziționale, cum sunt habitudinile, dorințele, sentimentele, credințele, opiniile, etc. Aceasta cu atât mai mult, cu cât pentru unii psihologi sfera atitudinilor se încrucișează și de multe ori se identifică cu aceea a formelor dispoziționale mai sus menționate. Mulți psihologi sociali, întrebuințează termenul de atitudine și diferite tipuri speciale de atitudini, în explicarea unor astfel de fenomene, ca de ex. variațiunile de dorințe, sentimente, credințe, prejudecăți religioase și rasiale, opinii, etc., specifice vieții grupului social. Delimitarea câmpului și a naturii raporturilor dintre fiecare categorie de fenomene de o parte și atitudine de altă parte, se impune astfel cu necesitate. Odată cu aceasta, vom avea prilejul să revenim la unele caracteristici, pe care le subliniază autorii definițiilor de mai sus, și să accentuăm unele lucruri, ceea ce nu am făcut mai înainte decât în treacăt.

1. **Atitudini și habitudini.** Pentru unii psihologi, termenul de habitudine este echivalent în mod substanțial cu acela de atitudine. Fără îndoială, există o relațiune reci-

procă între atitudini și habitudini, mai ales în cazul diferitelor habitudini care se formează în legătură cu scrisul, cântatul la instrumente muzicale, etc. Prin repetiția continuă a unor exerciții de această natură, persoana dobândește nu numai o habitudine, dar și o dispoziție atitudinală care însoțește acțiunea habituală. Astfel, persoana poate avea o înclinațiune, o predispoziție sau o preferință de a executa actul într'un anumit mod, mai mult sau mai puțin particular, în virtutea obișnuinței. Această preferință însă, se referă la un anumit tip de atitudini, am putea spune, la tipul de atitudini habituale. Raportul dintre cei doi termeni se lămurește dela sine, dacă-l privim în lumina definițiilor ce li se acordă. Astfel, habitudinea este un tip de reacțiune la o situație definită de stimulenți, având un caracter automat, invariabil și inflexibil. Ori noi am văzut, că atitudinea nu se aseamănă ci se opune dispozițiilor automate, rigide și permanente, întrucât una din caracteristicile sale este flexibilitatea și variabilitatea. Chiar dacă luăm habitudinea în accepțiunea sa cea mai largă, așa cum preconizează Dewey (35), sub forma de dispoziție generală, care se bucură de un grad relativ de flexibilitate, totuși nu o putem identifica cu atitudinea, care are la bază o semnificație, o valoare și o directivă. Habituidinile sub orice formă s'ar prezenta, ele nu au o valoare definită de referință și nu sunt însoțite de sentimentul de plăcere sau neplăcere, de acceptare sau negare, de simpatie sau repulsiune față de valoarea respectivă, așa cum se întâmplă lucrurile în cazul atitudinilor. Habituidinile par a fi mai curând mecanisme ale acțiunii nu și directivele ei, cum sunt atitudinile sociale. Ele sunt canalurile prin care se scurge acțiunea umană, nu și cauzele care o inițiază, precum nici modurile prin care ea se desfășoară.

2. Atitudini, trebuințe, tendințe și dorințe. Sursa de energie a comportamentului atitudinal o constituie trebuințele, tendințele și dorințele. Ele nu pot fi privite — spune Allport, (2, p. 807) — ca *modi operandi* ale conduitei, ci mai curând ca surse originale de motivație. Cu toate acestea, alți autori, mai ales în ce privește raportul atitudinii-

lor cu dorințele persoanei, împărtășesc întrucâtva păreri diferite.

Astfel, Park și Burgess, după cum am văzut în definiția lor, arată că „atitudinile sunt mobilizări și organizări de dorințe, cu referire la situațiile definite”. Dorințele, în concepția acestor autori, sunt componentele atitudinilor. Ca și atitudinile, dorințele au la rândul lor, un obiect de referință sau o valoare socială. Aceste obiecte și valori sunt pozitive sau negative, după cum sunt dorințele, pozitive sau negative. Cu alte cuvinte, raportul dintre dorințe și atitudini ar consta în faptul, că dorințele fundamentale care sunt totdeauna aceleași, își găsesc un mod de exprimare diferit, în atitudini. De ex. dorința de afirmare, care este o trăsătură permanentă și universală a naturii umane, poate lua în cazul unei personalități egocentrice, forma unei atitudini de supunere și umilință excesivă sau a unei lăudăroșenii pretențioase. Ca și atitudinile, dorințele au la bază anumite tendințe care le îndreaptă „spre” sau „împotriva” unor obiecte specifice.

Astfel stând lucrurile, suntem îndreptățiți să tragem concluzia că cei doi termeni — dorința și atitudinea — acoperă câmpul uneia și aceleleași realități?

Cătuși de puțin. Faptul că dorințele și atitudinile sunt strâns legate și de cele mai multe ori funcționează împreună, de aici nu urmează că ele sunt realități identice și ca atare nu trebuiesc confundate. Deosebirea fundamentală între dorințe și atitudini rezidă în faptul, că primele au un caracter „momentan”. Ele depind de satisfacerea sau nesatisfacerea tendințelor lor fundamentale. Atitudinile nu au acest caracter momentan, întrucât nu se referă la obiecte sau situații din punctul de vedere al proprietății acestora de a le satisface, ci sunt *pozițiile directive* ale persoanei față de aceste obiecte și situații. De aceea ele rămân sub forma potențială sau latentă, chiar și atunci, când dorințele odată satisfăcute, dispar. Evident, întrucât obiectele au proprietatea de a satisface sau nu o dorință, în consecință ele dobândesc o valoare pozitivă sau negativă pentru persoană. În această privință, Park și Burgess au de-

plină dreptate, când accentuează asupra laturei de valoare a obiectelor, în legătură cu dorințele fundamentale ale naturii umane. Dar trebuie observat, că această valoare nu persistă decât atât timp, cât persistă impulsul dela baza dorinței, care odată satisfăcut dispare și împreună cu el, dispare și dorința. Ca atare, pe bună dreptate observă Brown (19, p. 396), că dorința este un aspect sau o fază incompletă a unui act. Aici, ni se pare, rezidă toată distincțiunea dintre cei doi termeni. Câtă vreme dorința, în momentul în care e satisfăcută dispare, atitudinea din contra, persistă fie chiar sub o formă latentă. Exemplul adus de Faris (vezi Brown, 19, p. 383) în această materie, ne poate servi pentru ilustrarea celor de mai sus. Un om — spune Faris — poate avea o atitudine față de cafea. Dacă el este amator de cafea, la un moment dat se poate trezi în el dorința pentru cafea. După ce consumă câteva porții de cafea, persoana respectivă nu mai are această dorință, deși atitudinea ei față de cafea a rămas aceeași. Evident, mai târziu aceeași dorință pentru același obiect, poate să revină. În momentul de față însă, persoana are numai o atitudine față de cafea, nu și o dorință.

Iată așa dar, distincțiunea dintre atitudini și dorințe. Pe lângă asemănarea lor, aceea de a fi dinamice și a avea o finalitate, un obiect de referință, ele au și deosebiri fundamentale, care consistă în caracterul de urgență al dorințelor și în intermitența lor, ceeace nu constituie caracteristica atitudinilor. Afară de aceasta, prin impulsurile și tendințele lor fundamentale, dorințele sunt forțele dinamice dela baza atitudinilor, sursa lor de energie și ca atare, adesea le sunt subordonate.

3. Atitudini și sentimente. Asupra laturei afective a atitudinii, după cum am văzut mai sus, accentuează mai mulți psihologi în definițiile lor, arătând că ea este „o dispoziție afectivă” (Nelson), un „complex de sentimente” (Chave), „o idee învăluită într’un sentiment” (Mărgineanu), „o sumă totală de înclinațiuni și sentimente” (Thurstone), „o calitate emoțională care poate fi identificată cu sentimentele” (Wood, vezi Dunham, 45, p. 359), etc.

Problema această a raportului dintre atitudine și sentiment, a fost viu discutată de diferiți autori, dintre care unii reduc câmpul trăirilor afective la sentiment, iar alții — la atitudine. Există și psihologi care înțeleg să aplice cei doi termeni la experiențe afective de diferite grade, după cum ele sunt mai mult sau mai puțin intense. Întradevăr, problema nu este tocmai ușoară și ea a fost pusă cu multă precizie discriminativă de McDougall (103), care consideră totuși, că numai o teorie adecvată a sentimentelor — și nu a atitudinilor — poate duce la fundamentarea oricărei psihologii sociale. Caracteristicile sentimentelor, după McDougall, sunt că ele predispun individul să reacționeze în direcția sau împotriva unei persoane, situații etc. Ele sunt dispozițiuni emotive, mai mult sau mai puțin bine organizate în jurul diferitelor obiecte specifice și clase de obiecte. Ca atare, ele pot fi împărțite în două clase, după directiva lor și anume, în (a) *pozitive* (dragoste, mândrie, afirmare proprie) și (b) *negative* (ură, frică, supunere). Structuralizarea experiențelor în jurul acestor două clase de trăiri emotive, duce la răspunsuri „pozitive” sau „negative” față de diferitele situații din mediul persoanei. Astfel, sentimentul patriotic de ex. se caracterizează prin cele două laturi — pozitivă și negativă; prin sentimentul de dragoste față de prietenii patriei și prin ură față de dușmanii ei. Pentru McDougall, atitudinea nu poate avea aceeași semnificație, întrucât, pe de o parte, cei mai mulți psihologi aplică acest termen pentru a acoperi o multiplicitate de fapte de natură diferită; iar de altă parte, pentru că atitudinea nu însemnează altceva, decât poziția expresivă a corpului și a membrilor individului. Chiar și atunci când atitudinea este întrebuințată în sens metaforic cu referire la conștiință, ea nu poate să însemneze mai mult decât o reacțiune particulară actuală, incipientă sau potențială. Din contra, sentimentul, după McDougall, este mai puțin echivoc și poate desemna o serie de comportamente cu mult mai variate și intenționale.

Obiecțiunile lui McDougall nu sunt valabile, atât în ce privește (a) caracterul postural al atitudinilor, cât și în ce

privește (b) lipsa de intenționalitate sau directivă pronunțată a lor. Este adevărat, că o parte din psihologi aplică termenul de atitudine la o serie de reacțiuni posturale și o definesc chiar, ca fiind o dispoziție neuro-musculară adaptativă, după cum am văzut în cazul diferitelor definiții neurologice, fiziologice, etc. Insuficiența explicativă a acestor definiții a fost semnalată la timpul său, pentru a mai insista asupra acestui punct. În tot cazul, acestea nu sunt singurele definiții, ci există și altele, care neglijează latura neurologică și fiziologică a atitudinilor, accentuând în schimb asupra altor aspecte, pe care McDougall le trece cu vederea. Cât privește intenționalitatea sau directiva atitudinilor, aceasta se pare, constituie una din caracteristicile lor dominante. Această directivă rezultă, după cum am arătat, tocmai din semnificația și valoarea ce se acordă obiectelor și claselor de obiecte, în legătură cu care sunt trăite atitudinile. Fără această semnificație și valoare și ca atare, fără directivă, atitudinile nu sunt posibile. McDougall reduce prea mult câmpul atitudinilor la un anumit tip de atitudini, care dealtfel, formează numai o mică parte și nici cel puțin esențială, din aria trăirilor și experiențelor care în mod obișnuit sunt subsumate conceptului de atitudine. De aici rezultă și precăderea pe care o dă el sentimentului față de atitudine.

În realitate, atât atitudinea cât și sentimentul sunt două concepte indispensabile în psihologia socială. Fiecăruia din ele, îi aparține un domeniu specific de trăiri și experiențe, care nu pot fi explicate suficient, prin substituirea unui concept cu celălalt. Faptul că atitudinea are totdeauna o „tonalitate afectivă”, nu constituie încă un motiv suficient pentru identificarea ei cu sentimentul. Tot așa, faptul că sentimentul se îndreaptă totdeauna spre un obiect având astfel o directivă pozitivă sau negativă, nu ne îndreptățește să-l identificăm cu atitudinea. Chiar în cadrul acestei referințe la obiect și la aspectul emotiv al celor două dispoziții, există între ele diferențe esențiale. Astfel, după cum am văzut chiar în concepția lui McDougall, sentimentul este definit ca un sistem structuralizat de

trăiri emotive, organizate în jurul unor obiecte specifice. Pe când atitudinea, poate fi nu numai specifică dar și generală, după cum se referă la un obiect specific sau este difuză în referința ei, ca de ex. în cazul atitudinilor față de lume și viață, eternitate, etc. Există atitudini având un obiect de referință mai puțin definit și de multe ori abstract, ceea ce nu este cazul sentimentelor. În tot cazul, atât atitudinile cât și sentimentele pot exista concomitent într-o persoană, cu referire la un obiect, situație sau persoană. Dragostea sau antipatia unei persoane față de alta, desigur aparțin sentimentului; însă ceea ce duce la toleranță sau persecuție și antagonism, aparține desigur atitudinii iar nu sentimentului. De altă parte, dependența sentimentelor de tendințele emotive este cu mult mai vie, decât dependența atitudinilor de acestea. La un moment dat, atitudinile se pot disocia de centrele emotive ale personalității, ceea ce nu se poate întâmpla în cazul sentimentelor. Pe lângă aceasta, există atitudini având o tonalitate mai puțin afectivă și mai mult cognitivă, cum sunt de ex. atitudinile științifice, formate în baza cunoașterii pozitive a faptelor; câtă vreme, nu există sentimente care să fie degajate de trăiri emotive.

Acestea sunt, credem, motive suficiente care pledează pentru distincția celor doi termeni, fiecare având, după cum am văzut, un domeniu specific de trăiri și experiențe, care deși se întâlnesc și se încrucișează de multe ori în viața persoanei, totuși nu pot fi explicate în mod suficient prin substituirea unui concept cu celălalt.

4. Atitudini, interese și valori. Legătura strânsă dintre atitudini, interese și valori, a dus pe mulți psihologi la concluzia, că între aceste fenomene nu există deosebiri de natură. Fără îndoială, se constată o interdependență funcțională de o parte, între interese și atitudini, iar de altă parte, între atitudini și valori, care însă nu poate duce la identificarea acestor concepte. De multe ori, interesele îmbracă haina unor atitudini mai mult sau mai puțin permanente, în legătură cu o clasă de obiecte; după cum la rândul său, atitudinile se organizează în jurul unor valori

sociale și culturale. În concepția lui Thomas și Znaniecki, Faris, Bogardus, Bowden și Melbo, etc., pentru fiecare atitudine există și o valoare corespunzătoare; prima este reversul celei de a doua și invers. Atitudinile sunt trăirile subiective ale valorilor obiective, existente în mediul social. Atitudinile nu se manifestă *in vacuo*, ci totdeauna în legătura cu unele valori din mediu. În felul acesta, câmpul valorilor sociale se întretaie cu acela al atitudinilor, care sunt răspunsuri incipiente în legătură cu aceste valori. Atitudinile și valorile sau obiectele — spune Faris (49, p. 10), par a exista totdeauna ca două aspecte al unei singure unități organizate. Ele sunt două aspecte al uneia și aceleleași experiențe. Biserica de ex. nu reprezintă aceeași valoare sau obiect, pentru unul care o iubește, ca și pentru acela care o urăște. Experiențele fiind diferite, în consecință și cele două aspecte — atitudinea și valoarea — sunt diferite.

Mai ales dela apariția *Studiului Valorilor* a lui Allport-Vernon (6, 7), un număr apreciabil de psihologi au aplicat această scară, pentru cunoașterea relației dintre atitudini și valori, atitudini și interese, etc. De această natură sunt cercetările experimentale ale lui Cantril și Allport (23), Duffy și Crissy (44), Nelson (116), Pintner (123), Rothney (133), Strong (150), Lurie (97), Van Dusen, Wimberly și Mosier (165) etc. De fapt, aceste cercetări pornesc dela *tipologia* lui Spranger (144) care postulează existența unor tipuri ideale, reprezentând tipuri de personalități ale căror experiențe, structuralizate în jurul unor valori ultime, duc la atitudini generale față de lume și viață. După Spranger există șase tipuri de interese și valori care duc persoana la o filosofie unificatoare a vieții. Această filosofie reprezintă de fapt, *atitudinile generale* față de existență și ca atare ne interesează în mod deosebit. Aceste tipuri sunt:

1. *Tipul teoretic* în care predomină interesul pentru aflarea adevărului. Persoana caracterizată prin interes teoretic, are de predilecție *atitudini cognitive*. Ele rezultă din sistematizarea cunoștințelor asupra realității. Deoarece

ce interesul omului teoretic — spune Allport (4, p. 228) — este empiric, critic și rațional, în consecință, el este un intelectualist, în mod frecvent un om de știință sau un filosof. Katz și Schanck (76, p. 445) dau exemplul lui Platon, care reprezintă acest tip teoretic, când exclude arta din statul său ideal.

2. *Tipul economic* se caracterizează prin atitudini îndreptate spre *utilitatea valorilor* sociale și culturale. Aici cunoașterea este evaluată în legătură cu aplicația ei directă la problemele vieții. Proverbul „Onestitatea este cea mai bună politică”, ne poate servi ca exemplu despre atitudinea omului practic față de etică.

3. *Tipul estetic* se caracterizează prin atitudini față de valorile din domeniul imaginației. Aici interesul se îndreaptă spre formă, frumos și armonie. Valorile și atitudinile estetice sunt diametral opuse celor teoretice. Primele se interesează de diversitate, ultimele de identitatea cu experiența.

4. *Tipul social* în dezvoltarea sa superioară se caracterizează prin *atitudini de dragoste* față de oameni. Valoarea supremă a acestui tip este iubirea sub diferitele ei forme: conjugală, filială, filantropie, etc. În acest sens, observă Katz și Schanck (76, p. 446), comunitățile comuniste ale utopiștilor, bazate pe principiul armoniei sociale și al iubirii, reprezintă un ideal social. Pe când atitudinile economice accentuează conservarea proprie, cele estetice, realizarea proprie, atitudinile sociale accentuează sacrificiul propriu. În această privință, atitudinile sociale luate sub forma lor pură, se apropie de atitudinile religioase.

5. *Tipul politic* se caracterizează prin *interes pentru putere*. Atitudinile și valorile acestui tip se îndreaptă spre putere, autoritate, dominare, conducere, etc. De aceea atitudinile de acest tip, se găsesc la toți conducătorii care caută să domine pe alții.

6. Valoarea supremă a *tipului religios* este „unitatea”. Atitudinile religioase se caracterizează prin tendința de a înțelege sensul ultim al vieții. Tipul religios este mistic și caută să înțeleagă cosmosul ca un întreg, raportându-se

pe sine la această totalitate. După Allport (4) există mistici imanenți și mistici transcendenți. Primii găsesc sensul vieții în afirmarea activă a experiențelor lor religioase. Ei desprind totdeauna un sens „divin” în orice manifestare a vieții. Ultimii caută să se unifice cu o realitate superioară transcendentă. De aceea, în mod obișnuit, ei sunt asceți și au atitudini de autonegare și meditație.

Aceste șase tipuri de valoare¹⁾, după cum observă Katz și Schanck (76, p. 446—447), nu se referă la tot atâtea tipuri de oameni, ci mai curând la atitudini generale față de realitate, care atitudini joacă rolul unor filosofii unificatoare ale vieții. Evident, ele se găsesc în forme și gradațiuni variate la diferiți oameni, întrucât fiecare persoană are atitudini, mai mult sau mai puțin *generale*, de natură religioasă, estetică, politică, teoretică, socială și economică. Problema care se pune din punct de vedere experimental este, dacă se verifică sau nu, corelația dintre atitudini, interese și valori, în cazul acestor șase tipuri ipotetice postulate de Spranger. Trei probleme se impun cercetătorului în această privință și anume: (a) ce fel de atitudini corespund celor șase tipuri de interese, (b) care este distribuția acestei corelații între atitudini și interese și (c) care sunt factorii ce o determină.

Rezultatele experimentale în această direcție sunt destul de concludente. Astfel, Pintner (123) studiază atitudinea studenților față de biserică, prohibiție, război și Negri, în comparație cu cele șase tipuri de interese sau valori. El constată că studenții cu înclinațiuni teoretice sau științifice, sunt relativ favorabili față de Negri și defavorabili războiului, prohibiției și bisericii. Studenții cu înclinațiuni economice sau practice au atitudini defavorabile față de Negri și prohibiție și favorabile față de război. Din punctul de vedere al problemei care ne interesează, reținem faptul că între interesele și valorile teoretice de o parte, iar de altă parte între atitudinile față de biserică,

¹⁾ Termenii „interes” și „valoare” sunt complementari, întrucât se definesc unul prin celălalt.

există o corelație negativă. Cu alte cuvinte, pentru studenții examinați de Pintner, știința se opune religiei.

De altă parte, cercetările lui Duffy și Crissy, Lurie, Rothney, Thurstone, Van Dusen, Wimberly și Mosier, etc., nu sunt mai puțin interesante. Problema pe care și-o pun acești autori, unii din ei aplicând aceleași teste, iar alții teste diferite, este să constate corelația dintre interese și atitudini de valoare. Cu alte cuvinte, ei își pun aceeași problemă ca și Pintner, dar pe un plan mai extins. Cineva care manifestă înclinațiuni spre anumite profesii, ocupațiuni sociale, etc., ce fel de atitudini are față de altele și care este valoarea ce le-o atribue? Există cumva o corelație pozitivă între anumite interese și atitudini, și o corelație negativă între altele? Sau într'un caz concret, studenții care au interes pentru medicină, știință, preocupări pozitive, etc., au atitudini favorabile față de valorile teoretice și defavorabile față de valorile religioase?

Ne oprim asupra câtorva rezultate experimentale. Astfel Haris (vezi Duffy, 44, p. 232) constată că studenții cu înclinațiuni pentru medicină sunt în cel mai înalt grad favorabili valorilor teoretice. Studenții care optează pentru drept, au cota cea mai ridicată la valorile politice. Pentru ambele grupe de studenți, cel mai scăzut interes prezintă valorile religioase. Duffy și Crissy (44) făcând distribuția studenților după obiectele pe care le studiază, constată că studenții dela biologie și științele fizice sunt favorabili valorilor teoretice și obțin o cotă scăzută la valorile estetice. Valorile religioase au o slabă tendință de relațiune cu celelalte valori. Cele mai mari diferențe pe care le constată autorii în discuție, sunt între valorile teoretice și estetice de o parte și valorile economice și politice de altă parte.

Este interesant de observat, că cercetările experimentale făcute în legătură cu cele șase tipuri de valoare ale lui Spranger, nu infirmă ci în bună parte confirmă existența acestor tipuri. Atâta doar, că aceste tipuri nu au o existență pură, ci în configurația lor intră toate valorile din categoria celor șase, însă diferit ierarhizate. Analiza factorială făcută de Duffy și Crissy, Lurie, Thurstone, etc., a

dus la descoperirea unor factori, în cazul fiecărui autor în parte, în ce privește corelația pozitivă între diferitele valori. Deși fiecare autor denumește altfel factorii descoperiți, caracteristica lor este însă aceeași. Primul factor arată o corelație pozitivă ridicată cu valorile economice și politice și o corelație negativă, cu valorile religioase și estetice. Acest factor se caracterizează prin interesul pentru problemele de utilitate imediată, pentru putere (autoritate și conducere) sau prestigiu. Lurie îl numește „factorul filistin”, ca atare îl acceptă și Duffy și Crissy, iar Thurstone îl numește „interes pentru comerț”. Al doilea factor arată o corelație pozitivă ridicată cu valorile sociale și o corelație negativă cu valorile teoretice. Acesta este „factorul social”, după Lurie, Duffy și Crissy, sau „interes pentru oameni” după Thurstone. Al treilea factor are o corelație pozitivă cu valorile teoretice și o corelație negativă cu valorile religioase. El este numit „factor teoretic” de Lurie, Duffy și Crissy (interes pentru probleme abstracte de adevăr și frumos) și „interes pentru știință” de Thurstone. Pe lângă acești factori, Duffy și Crissy pun problema existenței unui „factor religios”, păstrând însă unele rezerve în lipsă de date suficiente pentru confirmarea acestui factor. Se constată totuși, o corelație ridicată între valorile religioase și cele anti-filistine și anti-teoretice. În tot cazul, existența acestui factor este mai mult ca probabilă, întrucât privind problema și în lumina altor cercetări, întreprinse de Carlson, (24), Nelson (115), Thurstone, (160), etc., se constată că atitudinile și valorile religioase variază în raport cu confesiunea, având în același timp, o corelație pozitivă ridicată cu valorile conservatoare și o corelație negativă cu valorile radicale. Această problemă va fi reluată însă, când vom trece la analiza factorilor dela baza atitudinilor sociale¹⁾.

5. **Atitudini, credințe, opinii și prejudecăți.** Fără îndoială există o legătură strânsă între atitudini și credințe, opinii și prejudecăți. Problema care se pune este să deter-

¹⁾ Vezi cap. II.

minăm relația dintre acești termeni. Sunt credințele, opiniile și prejudecățile determinantele atitudinilor sau invers, acestea din urmă sunt determinantele celor dintâi? Young, P. T. (180, p. 421—422) consideră că atitudinile și credințele sunt legate în mod intim. Credințele sau necredințele, după Young, sunt expresiunile atitudinilor. De aceea, atitudinile pot fi cunoscute numai prin credințele și necredințele care sunt exprimate. Întrebarea: „Ce determină credința?”, — spune autorul citat, nu poate fi deosebită de întrebarea: „Ce determină atitudinea?” Brown (19, p. 356) arată că superstițiile, credințele și opiniile sunt producțiuni care rezultă din formarea atitudinilor; însă la rândul său, ele condiționează atitudinile. Folsom (58, p. 541) consideră că opinia iar nu credința stă în opoziție cu cunoașterea, credința fiind mai curând o atitudine emoțională decât intelectuală. Park și Burgess (120, p. 438) susțin că opiniile nu sunt atitudini. Ele sunt expresiuni care fac inteligibilă existența unor atitudini. Ele sunt mai curând explicări și justificări de atitudini, decât tendințe actuale spre acțiune. Pentru Symonds (vezi Droba, 42, p. 458) opinia este o „atitudine verbală”, având o legătură strânsă cu atitudinea actuală. Această părere o împărtășește și Thurstone (161), când definește opinia ca fiind o „expresiune verbală a atitudinii”. Faptul acesta merită a fi subliniat, întrucât el constituie miezul problemei în construirea *scărilor de opinii*, pentru măsurarea atitudinilor sociale. Din moment ce opinia simbolizează atitudinea, este expresiunea ei verbală, cunoașterea atitudinilor nu poate fi făcută mai bine, decât prin cunoașterea opiniilor. Acesta este punctul de plecare a lui Thurstone, în construirea faimoaselor sale scări pentru măsurarea atitudinilor sociale. Evident, „opinia” nu este totdeauna un termen suficient ca să acopere toate expresiunile verbale ale atitudinilor. Această remarcă o face pe bună dreptate Folsom, când arată că expresiunea verbală a atitudinii cuiva față de „prohibiție” poate fi numită o opinie. Însă expresiunea verbală a atitudinii unei persoane față de „explorarea muntelui”, nu mai este o „opinie”, ci o stare a gustului sau interesului

acelei persoane față de obiectul respectiv. În tot cazul, problema raportului dintre opinie și atitudine este de importanță capitală pentru cunoașterea atitudinilor sociale. Măsura sau gradul în care opiniile acoperă atitudinile dela baza lor, este un fapt care mai poate fi discutat. Înșă existența acestei acoperiri nu poate fi pusă la îndoială. De aceea, neîncrederea unora cu privire la faptul, dacă opiniile sunt indicatoarele atitudinilor, ni se pare a fi lipsită de temei. La această chestiune putem răspunde afirmativ, bazați pe cercetările experimentale curente. Opiniile sunt fără îndoială, indicatoarele atitudinilor la care se referă Cercetările lui Rosander (131, 132), Pace (119), etc., care au aplicat scări paralele și anume „teste de opinii” și „teste de situații” pentru măsurarea acelorași atitudini în cazul ambelor teste, nu dau diferențe semnificative pentru a putea concluda, că „opiniile” nu constituie un criteriu suficient de acoperire al „atitudinilor”.

Atât credințele cât și opiniile au la fundamentul lor anumite atitudini și ca atare sunt determinate în natura lor de acestea. Nu încapă îndoială că termenii aceștia nu sunt echivalenți. Credințele și opiniile sunt stări momentane, pe când atitudinile sunt dispoziții mai mult sau mai puțin permanente. Opinia cuiva despre războiul actual, poate fi rezultatul unei dispozițiuni momentane, pe când atitudinea persoanei respective față de război este rezultatul unei dispoziții statornice. De aceea, credințele și opiniile se pot schimba de azi pe mâine, nu tot așa de ușor se schimbă și atitudinile. Persistența sau constanța credințelor și opiniilor, fără îndoială este o problemă de integrare personală. Dacă o persoană a reușit să ajungă la un grad relativ de integrare atitudinală, de consistență interioară, atunci diferitele informațiuni și experiențe noi, vor fi integrate pe linia atitudinilor vechi. Independența opiniilor față de atitudini nu este decât relativă și momentană, întrucât tendința generală este ca experiențele noi și opiniile despre ele, să fie încorporate vederilor vechi. Cu timpul însă, acumularea de experiențe noi și mai ales atunci, când ele aduc o economie reală pentru adaptarea persoanei, poate

duce la schimbarea și revizuirea atitudinilor, dar odată cu aceasta, se schimbă și credințele și opiniile persoanei. Există deasemenea cazuri, când independența opiniilor și a credințelor se verifică pe planuri diferite ale vieții atitudinale. O persoană poate avea de ex. unele credințe, opinii și superstiții religioase, deși paralel cu aceasta, ea merge pe linia cercetării adevărului în mod sistematic. În acest caz, credințele și opiniile aparțin atitudinilor religioase și nu au legătură substanțială cu experiențele științifice ale persoanei respective. Aici există un desacord evident, care se datorește în bună parte și lipsei de integrare globală a diferitelor experiențe cognitive și afective. Pe planuri diferite, o persoană poate avea atât credințe și opinii religioase bazate pe atitudini neobiective; cât și credințe, opinii și ipoteze, bazate pe atitudini obiective — științifice.

Trecem la ultima chestiune a acestui paragraf, la raportul dintre atitudini și prejudecăți. În literatura psihologică curentă, termenul „prejudecată” este adesea întrebuințat pentru a desemna o serie de raporturi antagoniste între diferite rase, confesiuni, clase sociale, profesii, etc. Se vorbește astfel, de prejudecata Albilor față de Negri, a creștinilor față de păgâni, a muncitorilor față de capitaliști, a naționaliștilor față de comuniști, etc. Există prejudecăți în toate domeniile vieții sociale și culturale: prejudecăți politice, religioase, morale, artistice, științifice, economice, etc. În partea introductivă a lucrării noastre, am atins în treacăt această problemă, pentru a circumscrie natura raporturilor interpersonale, determinate de aceste tipuri speciale de atitudini. Problema care se pune în momentul de față, este să arătăm substratul psihologic al acestor prejudecăți și legătura lor cu atitudinile sociale.

Caracteristica dominantă a prejudecăților rezidă în natura lor pronunțat afectivă. Prejudecățile nu au o fundamentare rațională. Ele nu se formează în baza informației mai mult sau mai puțin verificate și nici în baza argumentației logice, ci pe simpla afectivitate. De aceea, prejudecățile nu-și găsesc o confirmare în natura obiectivă a faptelor, ci se justifică adesea prin ele însele. Astfel este

prejudecata germanilor care se consideră o rasă superioară în raport cu alte rase. La fel este prejudecata americanilor față de negri, care sunt considerați ca făcând parte dintr'o rasă inferioară. Părerea noastră este că aceste prejudecăți reprezintă un anumit tip de atitudini, care aparțin mai mult grupului decât individului, mai mult unor generații sau epoci, decât unor persoane izolate. Indivizii adoptă aceste prejudecăți în virtutea tradiției și prin constrângere socială. Rolul experienței personale în formarea prejudecăților trebuie luat în sensul, că aceasta mijlocește numai, achiziționarea prejudecăților deja existente în mediul social. Individul foarte greu se poate elibera de prejudecățile grupului social din care face parte. Nicăieri, ca în domeniul prejudecăților, activitățile grupului nu reglementează și nu controlează mai bine atitudinile particulare ale individului. Într'un grup unde predomină atitudini de castă, prejudecăți rasiale, etc., nu se găsesc decât rar persoane, care să risce luxul de a avea atitudini opuse, fără a se expune imediat, sancțiunilor riguroase venite din partea grupului. Însăși formarea acestor atitudini de castă și rasiale la o persoană, nu poate avea loc, fără considerarea atitudinilor respective ale grupului. O persoană care n'are prejudecăți față de Negri, poate să le dobândească printr'o singură experiență neplăcută cu Negrii, însă aceasta se poate întâmpla numai într'un mediu unde există în mod definit, o atitudine rasială față de Negri. O experiență similară cu o persoană de altă rasă (de ex. de culoare roșie) nu poate duce la o prejudecată față de rasa respectivă, în lipsa de atitudini definite și anterioare ale grupului față de acea rasă. Americanii de ex. au atitudini rasiale față de Negri, nu și față de Evrei; pe când Germanii au atitudini rasiale față de Evrei, nu și față de Negri.

Prin urmare, prejudecata este un anumit tip de atitudine, îndreptată de cele mai multe ori într'o singură direcție și având la bază anumite conflicte de ordin economic, social, politic, național, religios, etc. În felul acesta, orice prejudecată este în același timp și o atitudine. Raportul acesta însă, nu se poate pune invers, întrucât nu

orice atitudine este în același timp și o prejudecată. Atitudinea este un termen mai larg și mai cuprinzător, un concept *pluridimensional*, având directive multiple și posibilități de modificare mai multe. Prejudecata, din contra, este un termen mai îngust, având la bază anumite tendințe stereotipe, cu posibilități minimale de schimbare.

Concluzii. Aruncând o privire sintetică asupra tuturor problemelor discutate până aici, suntem îndreptățiți să tragem concluzia că termenul de atitudine, deși are anumite puncte comune cu dispozițiile și formele de reacțiune analizate, are totuși destule diferențe semnificative și substanțiale, care-i asigură dreptul la viață independentă în câmpul psihologiei sociale. Deși atitudinea se referă la anumite tendințe, dorințe și habitudini, ea nu este totuși o tendință, dorință sau habitudine și ca atare, nu se poate defini numai prin ele. Deși atitudinile au o „tonalitate afectivă” și sunt întreținute de interese și valori sociale, totuși ele nu se identifică cu acestea. În cele din urmă, deși atitudinile îmbracă adesea haina credințelor, opiniilor și a prejudecăților, ele nu se pot reduce totuși, la credințe, opinii și prejudecăți.

Etiologia atitudinilor este extrem de complicată și psihologul are de întâmpinat dificultăți reale, când încearcă să precizeze numărul și natura variabilelor care le condiționează. Explicarea naturii atitudinilor, în ce privește determinarea factorilor cauzali, nu se poate face tot așa de ușor, ca de ex. explicarea cauzalității unei trebuințe, emoții sau dorințe. Acestea din urmă au o cauzalitate mai mult sau mai puțin simplă, în tot cazul, ea este reductibilă la câțiva factori nativi și de mediu. Nu același este cazul atitudinilor sociale, care au o cauzalitate extrem de complexă și de multe ori insesizabilă. Cooperarea factorilor nativi și a factorilor de mediu nu poate fi ușor analizată, întrucât ea nu este nicicând aceeași în cazul a două atitudini sociale. Cauzele care duc de ex. două persoane la atitudini favorabile față de biserică, nu sunt nicicând aceleași, în ce privește interacțiunea și proporția lor de dozare. Totdeauna se constată prezența unui *factor personal*,

care este rezultatul unei configurații specifice a dispozițiilor native și a celor dobândite, rezultatul conlucrării acestor dispoziții în forme infinite de combinație. În felul acesta, fiecare atitudine are la bază, o constelație specifică de variabile, aparținând celor trei aspecte ale comportamentului — cognitiv, afectiv și conativ, precum și o serie de factori sociali, care în prealabil, au trecut prin sita *experienței personale*. Dificultatea cercetătorului în această problemă este mărită și de faptul, că nu s'a ajuns la o delimitare decât relativă a raporturilor cauzale dintre atitudini și alte dispoziții, precum nici la determinarea suficientă a factorilor care stau la baza atitudinilor. Cercetările experimentale, după cum vom vedea în capitoul următor, nu duc totdeauna la rezultate similare, ceea ce confirmă afirmațiunea noastră cu privire la complexitatea problemei, nu mai puțin însă și cu privire la importanța ei, pentru cunoașterea personalității umane.

C) *Clasificarea atitudinilor sociale*

1. *Diferite criterii de clasificare.* Semnificația multiplă ce se acordă conceptului de atitudine, precum și numărul extrem de mare de trăiri, experiențe, etc., la care se referă acest termen, a arătat psihologilor necesitatea unei scheme pentru o clasificare cât mai adecvată a atitudinilor. Criteriile de clasificare însă, diferă dela autor la autor.

Allport (2) clasifică atitudinile în mai multe tipuri și anume, în atitudini: (a) pozitive și negative, (b) specifice și generale, (c) publice și private, (d) comune și individuale. Brown clasifică atitudinile în șapte tipuri: (a) atitudini de grup, (b) atitudini inconștiente, (c) atitudini obiective și neobiective, (d) atitudini complexe, (e) atitudini specifice, (f) atitudini organice și (g) atitudini sociale. La Piere, Richard și Fransworth (după Dunham, 45, p. 346), clasifică atitudinile în trei tipuri: (a) atitudini dela persoană la persoană, (b) atitudini abstracte și (c) atitudini etice. Nelson (114) oferă patru tipuri de atitudini sociale: (a) atitudini față de idealurile personale, (b) atitudini față de problemele politice, (c) atitudini rasiale și (d) atitudini religioase. Tot patru tipuri de atitudini prezintă și Lumley (după Droba, 42, p. 456) și anume: (a) atitudini de indife-

rență, (b) atitudini practice, (c) atitudini emoționale și (d) atitudini științifice. Bogardus prezintă mai multe tipuri de atitudini sociale generale, după cum ele sunt pozitive sau negative, de participare sau neparticipare, active sau latente, pro-sociale sau anti-sociale (15, p. 54). Park și Burgess (120, p. 441) prezentând o concepție polară asupra atitudinilor, le clasifică în patru tipuri fundamentale, caracterizate prin tendința de (a) retragere, (b) apropiere, (c) dominare și (d) supunere. Folsom (58, p. 537) face distincția între (a) atitudinile personale, care sunt mai mult sau mai puțin permanente și (b) atitudinile sociale care sunt mijlocite prin constrângerea socială și prin simboluri. Cantril (22) prezintă două tipuri de atitudini, după cum ele sunt (a) specifice sau (b) generale. Bernard (13) oferă cinci tipuri de atitudini, care au la bază (a) relațiunile colective (atitudini naționale, rasiale și profesionale), (b) scopuri sau aspirațiuni (atitudini umanitare, de protecție sau exploatare), (c) obiecte de referință (atitudini față de bani, sex), (d) semnificații de valoare (atitudini de aprobare sau desaprobare) și (e) referință temporală (atitudini permanente sau temporale). Thomas și Znaniecki (155, p. 73) reduc întregul comportament atitudinal la patru tipuri fundamentale de dorințe. Acestea sunt: (a) dorința de experiențe noi, care de cele mai multe ori constituie baza atitudinilor științifice, (b) dorința de afirmare proprie, care duce la atitudini în scopul de a câștiga aprecierea și stima socială, (c) dorința de dominare, sau „voința de putere”, care stă la baza atitudinilor de dominare despotică sau sub o formă sublimată duce la ambițiuni lăudabile și (d) dorința de securitate, care duce la atitudini de cooperare.

Fără îndoială, unele din clasificările de mai sus, sunt mai mult sau mai puțin arbitrare. Astfel, pentru a ne referi la un caz, putem spune că nu există „atitudini de indiferență” sau „atitudini emoționale”, despre care vorbește Lumley. O persoană care este indiferentă față de un obiect, nu are niciun fel de atitudine față de el. Deasemenea nu putem vorbi de „atitudini emoționale” întrucât toate atitudinile, după cum am văzut, au o tonalitate afectivă și nu există un tip special de atitudini, care să se caracterizeze numai prin afectivitate. Alte clasificări sunt incomplete și unilaterale, deoarece nu cuprind toate tipurile de atitudini existente. De aceea, problema care se pune este, dacă atitudinile pot fi clasificate în mod satisfăcător. Din clasificările de mai sus, se poate constata că există patru criterii, după care se conduc autorii respectivi, aplicând unul

sau mai multe din aceste criterii în catalogarea atitudinilor. Astfel atitudinile se clasifică (a) potrivit tipurilor de obiecte la care se referă, (b) potrivit tipurilor de subiecți sau posesori de atitudini, (c) potrivit gradului în care atitudinile sunt favorabile sau defavorabile obiectului de referință și (d) potrivit caracterului de specificitate sau generalitate al atitudinilor. Desigur, există și alte criterii de clasificare, cele de mai sus însă, par a fi mai des întâlnite.

Așa dar, clasificarea se face cu referire la obiectul, subiectul, directiva și caracterul specific-general al atitudinilor. Analiza succintă a acestor criterii, ne va arăta în ce măsură putem vorbi de cele patru tipuri de atitudini, în sensul specificat și dacă nu cumva ele reprezintă, de fapt, aspecte diferite care sunt prezente în cazul oricărei atitudini.

a) *Criteriul tipurilor de obiecte.* Fără îndoială, unul din componentele esențiale ale unei atitudini este obiectul la care ea se referă. Obiectele la care se referă atitudinile sunt extrem de numeroase. Ele aparțin diferitelor manifestări, de natură economică, socială, politică, religioasă, educativă, etc. În consecință, există un număr extrem de mare de atitudini, cu referire la toate aspectele vieții sociale, pe care cercetătorii le-au enumerat și clasificat. Pe această linie merg clasificările lui Nelson, La Piere, Richard și Fransworth, care vorbesc de atitudini față de idealuri personale, legi, moravuri, cenzură, prohibiție, Liga Națiunilor, Negri, biserică, Dumnezeu, religie, știință, artă, etică, educație, etc., etc.

Criteriul clasificării atitudinilor în funcție numai de obiectul de referință este oarecum arbitrar, întrucât atitudinea se caracterizează nu numai prin obiectul ei de referință. Obiectul este indispensabil, dar nu și suficient pentru a defini o atitudine. Obiectul poate fi același în cazul a două persoane, atitudinile lor însă, pot fi diferite. Astfel, două persoane pot avea atitudini diferite față de același obiect cum este biserica, după cum una este pentru biserică, adică favorabilă ei, iar cealaltă persoană este împotriva bisericii. Prin urmare, chiar atunci când facem o cla-

sificare a atitudinilor după tipurile de obiecte la care ele se referă, nu am reușit să le caracterizăm dacă facem abstracție de directiva lor, de caracterul lor favorabil sau defavorabil, pozitiv sau negativ.

b) *Criteriul tipurilor de subiecți sau posesori.* După acest criteriu clasificarea atitudinilor se face după cum ele aparțin persoanelor particulare sau grupurilor sociale. Astfel Allport raportează existența atitudinilor publice și private, comune și individuale; Brown afirmă existența atitudinilor de grup, Folsom face distincția între atitudinile personale și sociale, etc. Potrivit acestor clasificări, atitudinile aparținând unui individ particular, sunt denumite „individuale”, „private”, „personale”, etc. Atitudinile aparținând unui grup de indivizi sunt denumite „publice”, „comune”, „colective”, „de grup”, etc. Distincțiunea dintre cele două categorii de atitudini se face în virtutea faptului, că atitudinile de grup sunt considerate ca „fenomene colective” specifice grupului, iar nu ca simple sumări de atitudini individuale.

Desigur, există atitudini având un pronunțat caracter personal, după cum există atitudini având un accentuat caracter social. Această distincțiune între cele două tipuri de atitudini, nu pare a fi totuși reală, întrucât ea se face în legătură cu individul sau grupul care trăiește atitudinea și nu cu referire la natura atitudinii ca atare. Pe lângă aceasta, nu putem vorbi de atitudini individuale făcând abstracție de atitudinile grupului căruia îi aparține individul. Și invers, nu putem vorbi de atitudini colective, fără a ne referi la atitudinile particulare ale indivizilor care formează grupul. Această distincțiune între atitudinile individuale și colective, pare a fi mai mult de ordin metodologic. Dacă luăm în considerare de exemplu, cota parțială a atitudinii individuale față de biserică, în acest caz, putem vorbi de atitudini personale. Dacă din contra, considerăm suma cotelor parțiale ale atitudinilor față de biserică, aparținând tuturor indivizilor unui grup măsurat, atunci putem vorbi din punct de vedere statistic, de atitudini colective față de biserică. Oricum s'ar prezenta

însă lucrurile, între cele două tipuri de atitudini nu există diferențe de natură, ci cel mult, diferențe de grad.

c) *Criteriul directivei atitudinilor*. Clasificarea atitudinilor după acest criteriu, se face considerându-se gradul sau măsura în care ele sunt favorabile sau defavorabile obiectului de referință. După acest criteriu se conduce Allport, Bogardus, Park și Burgess, Bernard, etc., când clasifică atitudinile în tipuri pozitive sau negative, de participare sau neparticipare, pro-sociale sau anti-sociale, de apropiere sau retragere, de aprobare sau desaprobare. Acest criteriu pare a fi, în tot cazul, cu mult mai semnificativ decât celelalte două, întrucât el implică în același timp, atât obiectul de referință cât și dispoziția direcțională a atitudinii, favorabilă sau defavorabilă obiectului respectiv. După cum observă Droba (42, p. 454), orice atitudine are un obiect de referință. Obiectul acesta poate fi numit o valoare. Dacă atitudinea este defavorabilă obiectului, valoarea lui devine negativă; dacă atitudinea este de clasă mijlocie, valoarea lui devine medie; iar dacă atitudinea este favorabilă, valoarea lui devine pozitivă.

Trebue să menționăm însă faptul, că în funcție de aceste grade — defavorabil, mediu și favorabil, nici criteriul acesta nu oferă suficiente posibilități pentru clasificarea atitudinilor. Deoarece, chiar în cadrul aceluiași „grad”, pot exista diferențe semnificative între atitudini. Astfel, atitudinile favorabile a două persoane, pot avea nuanțe „favorabile” diferite. Una din ele poate fi de ex. extrem de favorabilă progresului, iar cealaltă, numai favorabilă progresului. Considerând lucrurile și din punct de vedere statistic, în cazul atitudinilor unui grup de indivizi față de progres, distribuția lor se face adesea într'un continuu psihologic și anume, dela gradul extrem de defavorabil și până la gradul extrem de favorabil progresului. O distribuție de această natură am obținut și noi, în cercetările făcute asupra atitudinilor populației românești față de tradiție și progres¹⁾. În orice caz, clasificarea atitudini-

¹⁾ Vezi Cap. IV unde sunt prezentate rezultatele personale în această direcție.

lor după acest criteriu este destul de arbitrară, întrucât ar trebui să ajungem la tot atâtea tipuri de atitudini câte grade există. Mai mult, aceste tipuri pot avea o semnificație pozitivă sau negativă, numai cu referire la anumite obiecte sociale față de care ele sunt trăite. Ori numărul obiectelor sociale este extrem de mare. În consecință, nici numărul tipurilor de atitudini nu poate fi mai mic.

d) *Criteriul specificității și generalității.* Ultimul criteriu de clasificare are ca punct de reper, caracterul specific sau general al atitudinilor sociale. Există o bogată literatură teoretică și experimentală care caută să soluționeze problema specificității și a generalității atitudinilor. Unii psihologi pledează pentru specificitate, alții din contra, pledează pentru generalitate. O altă grupă de psihologi admit ambele poziții și clasifică atitudinile în două tipuri: specifice și generale. În această direcție merge Allport (2), Cantril (22), Lentz (87), Bernard (13), Brown (19), etc.

Validitatea acestui criteriu de clasificare al atitudinilor, în tipuri specifice și generale, nu poate rezulta mai bine decât odată cu lămurirea naturii *specifice* sau *generale* a atitudinilor sociale. Până în prezent am avut ocazia să ne referim în repetate rânduri, la caracterul specific sau general al atitudinilor, mai ales atunci, când am pus problema diferențierii lor de alte fenomene. Sunt atitudinile tendințe specifice, de a răspunde într'un mod definit la situațiile particulare sau ele se manifestă sub forma unor dispozițiuni generale, de a răspunde la o întreagă clasă de obiecte? Care este distincțiunea dintre cele două tipuri de atitudini și este ea reală sau aparentă?

Aceasta este una din cele mai controversate probleme în psihologia atitudinilor sociale.

În general, distincțiunea majoră între atitudinile specifice și generale, pare a se face în funcție de (a) dependența lor de situațiile mai mult sau mai puțin particulare și (b) dependența lor de dispozițiile direcționale mai mult sau mai puțin permanente.

Partizanii teoriei specificității, definesc atitudinile ca

fiind niște răspunsuri specifice la situațiile particulare. Atitudinile specifice, spune Krueger și Reckless (vezi Cantril, 22, p. 10) sunt un tip de „atitudini concrete care sunt directivate spre obiecte specifice”. În consecință, ele „sunt tot așa de numeroase ca și obiectele la care răspunde persoana”. (Bogardus, 15, p. 52). Cu alte cuvinte, atitudinea unei persoane depinde mai mult de caracterul specific al situației, decât de o dispoziție generală de a reacționa statornic la o clasă de obiecte. O persoană se comportă astăzi conservator, mâne radical, este pentru biserică sau împotriva ei, după cum se schimbă situațiile din mediul social. Nu există prin urmare, la baza atitudinilor persoanei o dispoziție sau o trăsătură, care să determine un mod mai mult sau mai puțin statornic și constant de reacțiune, indiferent de situații. Fără îndoială, cazuri de atitudini specifice există. Ele sunt confirmate prin experiența de toate zilele, prin cercetări și teste. Față de aceeași instituție socială, o persoană poate avea atitudini specifice diferite, de multe ori opuse, după cum ele se referă la diferitele situații și experiențe specifice, avute în legătură cu instituția respectivă. Astfel, cineva poate fi pentru biserică, dar împotriva reprezentanților ei, poate avea cultul instituției, dar să deteste practicile și ritualurile ei. Cu alte cuvinte, să „accepte” și să „respingă” unele valori în cadrul aceleiași instituții. Mai mult, o persoană poate să accepte azi unele valori și mâne să le respingă, potrivit configurației specifice a situațiilor în care se află.

Partizanii teoriei generalității din contra, definesc atitudinile ca fiind niște „răspunsuri globale” la o întreagă clasă de obiecte, care răspunsuri depind mai mult de dispoziția interioară statornică, decât de situațiile specifice din mediu. După părerea acestor psihologi, atitudinile sunt întreținute de anumite tendințe determinative, care sunt cu mult mai constante și mai durabile decât conținuturile specifice. În această direcție merg cercetările experimentale ale lui Cantril (22), care confirmă existența atitudinilor generale, în baza existenței tendințelor determinative generale. O atitudine generală, spune Cantril (p. 107), pare

a avea rolul unei influențe dinamice sau directive asupra atitudinilor specifice și asupra reacțiunilor. Astfel, pentru a ne referi la un exemplu, putem cita cazul unei persoane religioase, care va reacționa la diferitele situații în legătură cu biserica, prin răspunsuri de același tip, care sunt în funcție mai mult de dispoziție, decât de situațiile particulare. O persoană religioasă nu riscă să-și schimbe atitudinea sa generală față de biserică, indiferent în ce situații se află, chiar dacă participă la diferite întruniri ateiste. Preferințele acestei persoane se îndreaptă totdeauna spre acele situații care sunt de acord cu dispoziția sa generală și de aici rezultă conduita sa statornică. Aceasta este influența dinamică sau directivă a atitudinilor generale asupra răspunsurilor particulare ale persoanei, la situațiile diferite și de multe ori opuse din mediul social.

După cum se vede, partizanii celor două concepții, caută să explice natura atitudinilor, punând accentul fie pe situațiile specifice, fie pe dispozițiile generale, fără a le considera pe amândouă în același timp. Intradevăr, atitudini specifice există, după cum există și atitudini generale. Problema care se pune însă, este, dacă aceste două tipuri de atitudini pot fi privite ca entități independente. Din punct de vedere teoretic aceste tipuri există, din punct de vedere practic, nu. Deoarece, tendința atitudinilor specifice este de a se *integra* într-o dispoziție mai mult sau mai puțin generală, chiar dacă ele s'au format în baza unei singure experiențe. La rândul său, atitudinile generale nu sunt libere în mod absolut, de situațiile specifice din mediu. Dispoziția atitudinilor generale nu este nativă, ci *dobândită* și după cum vom vedea, ea este rezultatul cumulativ a diferitelor experiențe, de variate trepte de complexitate. Prin urmare, dependența ei de situațiile din mediu este evidentă¹⁾.

În ultima vreme, se încearcă un compromis între cele două poziții teoretice extremiste, în sensul că nu se mai vorbește de specificitatea sau generalitatea pură a atitudi-

¹⁾ Vezi Cap. II, unde această problemă este tratată pe larg.

nilor, ca despre două noțiuni opuse, ci despre diferite grade de combinare de specificitate și generalitate. Această concepție care se dovedește a fi extrem de fecundă în aplicații, o preconizează N. Mărgineanu (102, p. 388), care propune explicarea faptelor nu numai în funcție de specificitate sau numai generalitate, ci în funcție de amândouă.

Intradevăr, orice atitudine socială are un anumit grad de specificitate și un anumit grad de generalitate, cu deosebirea că în unele atitudini predomină nota specifică, iar în altele, nota generală. Orice atitudine începe prin a fi specifică și tinde să devină o atitudine generalizată. Copilul mic începe prin a avea atitudini specifice față de diferitele obiecte particulare. El nu are atitudini generale față de familie, școală, biserică, grupurile de joc, etc., ci are numai atitudini specifice față de obiectele particulare, aparținând mediului în care trăiește. Atitudinile copilului sunt la început neintegrate. El poate avea atitudini pozitive și negative față de același obiect, potrivit experiențelor sale și configurațiilor specifice ale situațiilor din mediu. Cu timpul însă, odată cu creșterea, maturizarea și odată cu îmbogățirea experienței personale, numeroasele atitudini specifice care nu au conținuturi similare, sunt totuși integrate în semnificații generale și în dispoziții mai mult sau mai puțin permanente, de a reacționa prin atitudini de același tip, la situațiile diferite din mediu. În felul acesta, rezultă lămurit, că o atitudine generală se formează cel puțin în parte, prin integrarea numeroaselor atitudini specifice într-o dispoziție generală, care deși n'au la bază elemente identice, au în schimb aceeași semnificație și valoare pentru persoană. Această integrare a diferitelor conținuturi specifice în semnificații generale este graduală. Ea se face prin diferite integrări parțiale de atitudini specifice, în configurații și structuralizări noi, luând forma de atitudini generale. Astfel, prin integrarea mai mult sau mai puțin deplină a diferitelor atitudini specifice de natură religioasă, patriotică, politică, etc., persoana ajunge la atitudini generale favorabile sau defavorabile față de toate obiectele și valorile subsumate concepției sale despre bise-

rică, patrie, stat, etc. Numai în acest sens se poate vorbi de o atitudine generală religioasă sau anti-religioasă, naționalistă sau internaționalistă, tradiționalistă sau progresistă; când toate experiențele și conținuturile specifice au fost integrate într'o dispoziție mai mult sau mai puțin permanentă; când această dispoziție este rezultată prin fuziunea diversității experiențelor personale și sociale într'o unitate. Pe această cale, ajungem dela specificitate și diversitate, la generalitate și unitate. Dela atitudini specifice față de biserică, națiune, stat, ajungem la o *unitate* religioasă, patriotică, politică, etc. În felul acesta, religiozitatea, patriotismul, etc., ale unui individ, devin calități adânci și caracteristice de comportare, colorând toate manifestările personale și sociale cu accentuate nuanțe religioase, patriotice, etc. Privind lucrurile din acest punct de vedere și referindu-ne la exemplul citat, putem spune că natura religioasă, patriotică și politică a omului, nu este o sumă totală de atitudini specifice, ci mai curând un *sistem integrat* de atitudini genrale. În acest sistem, fiecare parte sau element nu poate fi înțeles, decât privit în lumina structurii totale a personalității.

Revenind la punctul inițial al problemei de față și anume, la criteriul clasificării atitudinilor în două tipuri, după caracterul lor specific sau general, credem că în virtutea considerațiunilor de mai sus, rezultă lămurit că această distincțiune este mai mult aparentă decât reală. Nu există o distincțiune netă între cele două tipuri de atitudini, mai ales atunci când le considerăm în funcție de o persoană luată ca întreg. Putem vorbi mai curând, după cum am arătat, despre diferite grade de combinare de specificitate și generalitate, care se constată în cazul oricărei atitudini sociale aparținând unei personalități umane.

2. Concluzii. Analiza critică a celor patru criterii de clasificare a atitudinilor, ne îndreptățește să tragem concluzia, că nu există tipuri de atitudini între care să putem trasa o linie despărțitoare. Cele patru criterii ne-au arătat de fapt, nu diferite tipuri de atitudini, ci mai curând diferite puncte de vedere din care pot fi privite atitudinile și ca atare, au subliniat diferite caracteristici, care de altfel

sunt prezente în orice atitudine. Astfel, orice atitudine are un obiect de referință de natură empirică sau conceptuală; orice atitudine este trăită de un individ sau un grup de indivizi; orice atitudine are o directivă pozitivă sau negativă, care se manifestă într'un mod mai mult sau mai puțin specific-general. Postularea unui aspect din cele patru, presupune implicit și existența celorlalte trei. Existența obiectului de referință al atitudinii, presupune existența subiectului care o trăiește, precum și directiva favorabilă-defavorabilă a atitudinii și caracterul ei specific-general. Existența subiectului care trăiește atitudinea, presupune existența obiectului de referință, a directivei favorabile-defavorabile și a modului specific-general de manifestare al atitudinii, ș. a. m. d.

Referindu-ne la întrebarea pe care o formulam mai sus, dacă atitudinile pot fi clasificate în mod satisfăcător, în baza considerațiunilor de față, putem răspunde negativ la această întrebare: Atitudinile nu pot fi clasificate în mod satisfăcător.

Orice clasificare presupune că faptele clasificate în diferite tipuri sau categorii, au caractere proprii și ca atare, au o existență mai mult sau mai puțin independentă. Aceasta nu este cazul atitudinilor care de o parte, nu sunt entități independente întrucât ele nu sunt „unități”, ci complexe de alte atitudini; iar de altă parte, nu sunt independente de personalitatea umană integrată diferit, într'un mediu social și cultural. Orice clasificare este rezultatul unei operațiuni comparative a caracterelor identice cu cele diferite, care sunt specifice variatelor clase de fenomene. Clasificarea atitudinilor ar presupune că ființele umane pot fi comparate între ele, în ce privește modurile de manifestare și conținuturile atitudinilor. Ori noi am văzut că atitudinile sunt expresiuni unice și caracteristice fiecărei persoane. Ele nu sunt nicicând identice la două persoane și nici chiar la aceeași persoană, luată în diferitele sale etape de dezvoltare. De aceea, toate clasificările de atitudini, deși aduc o economie reală în ce privește orientarea în problemă, nu pot fi luate decât ca încercări mai mult sau mai puțin provizorii.

CAPITOLUL II

FORMAREA, DESVOLTAREA ȘI SCHIMBAREA ATITUDINILOR

A) Condițiile generale ale formării și dezvoltării atitudinilor

1. **Considerațiuni generale.** Determinarea naturii atitudinilor ne-a dus la constatarea că ele sunt produsul cooperării proceselor organice cu forțele eredității sociale. Ele sunt rezultatul interacțiunii factorilor nativi și a factorilor sociali. De aceea, analiza procesului de formare a atitudinilor, nu poate fi făcută decât în funcție de analiza acestei interacțiuni, care îmbracă forme caracteristice dela persoană la persoană și chiar în cazul aceleiași persoane, dela o atitudine la alta. Faptul că o persoană acceptă sau respinge o instituție sau formă socială și culturală, nu poate fi explicat în funcție numai de factorii nativi sau numai sociali, ci în funcție de amândouă. De aceea, problema care se pune este *cum* un individ, înzestrat cu anumite dispoziții native, după ce a intrat în ereditatea socială își dezvoltă natura sa umană, prin dobândirea de atitudini prin experiență.

Fiecare individ are istoria sa psihologică, rezultatul cumulativ al experiențelor personale, grefate pe factorii nativi. În această istorie psihologică a fiecărei persoane, trebuie căutată explicația formării atitudinilor sociale. Această istorie începe din primele zile ale apariției individului la viață și este continuată până la moarte. Ea presupu-

ne totalitatea trăirilor și a experiențelor copilului în familie, grupele de joc, vecinătate, etc. Grupele primare sunt primele vehicule de obiceiuri și tradiții care influențează formarea atitudinilor copilului. Prin influențele lor timpurii, copilul începe să aibă atitudini favorabile sau defavorabile față de diferite persoane, evenimente, obiecte și situații complexe. Lumea în care trăiește copilul nu este o lume obiectivă, în tot cazul, nu este lumea obiectivă a omului de știință. Din contra, ea este lumea subiectivă a credințelor, prejudecăților rasiale, naționale, religioase, etc., de care se izbește copilul la tot pasul în mediul înconjurător. Această lume subiectivă este păstrată prin tradiții și formele ei sunt extrem de numeroase. Ele sunt niște „reziduri sociale”, pe care copilul le descoperă înafară de el. Ele sunt lipsite de obiectivitate și au un pronunțat caracter emoțional. Copilul ia cunoștință de ele prin intermediul persoanelor de încredere, prin părinți, frați, surori, rude, etc. Mai mult, ele sunt adesea *impuse* copilului de membrii grupului din care el face parte. Astfel, părinții impun copiilor lor, propriile credințe, opinii, prejudecăți, atitudini și valori. Formarea timpurie a atitudinilor se datorește în bună parte și faptului, că copilul are o perioadă de imaturitate destul de prelungită, o perioadă prelungită de plasticitate, în care el este susceptibil la atitudinile altora. În felul acesta, atitudinile altora devin atitudinile proprii ale copilului, după ce au fost trecute prin sита *experienței personale*. Fără această experiență personală, condiționată de forțele eredității biologice și ale eredității sociale, copilul nu poate avea atitudini definite față de obiecte sau situații, oricât de simple și elementare ar fi ele. Bunăoară, copilul poate avea o dispoziție organică de frică sau desgust. Această dispoziție nu aduce după sine și o atitudine de frică sau desgust, înainte de a avea unele experiențe personale în legătură cu unele obiecte sau situații. Aceste obiecte și situații sunt de obicei încărcate de semnificațiile grupului în care trăiește copilul. Astfel, desgustul copilului față de obiectele respective, este dirijat de atitudinile grupului cu referire la aceste obiecte.

Ceeace constituie de ex. un aliment delicios de consumație pentru un grup, nu trezește decât o atitudine de repulsiune și desgust pentru altul. Iar copilul care face parte dintr'un grup sau altul, adoptă atitudinea respectivă. În felul acesta, dispozițiile organice ale copilului se definesc ca atitudini sociale prin experiența personală și socială. Această experiență are totdeauna un colorit unic și ca atare, atitudinile par a fi totdeauna unice. Întrucât fiecare persoană are o constituție specifică, de aici rezultă că nu există experiențe identice chiar în același mediu social și ca atare, nu există nici atitudini identice.

Prin urmare, copilul apare în câmpul eredității sociale fără a avea atitudini. Nimeni nu se naște religios sau ateu, fascist sau comunist, conservator sau radical. Fiecare se naște însă, într'un mediu social, mai mult sau mai puțin religios, conservator, radical, etc. Pe lângă aceasta, copilul aduce cu sine chiar dela naștere, capacitatea de a-și forma și desvolta tot atâtea atitudini, oricâte experiențe poate avea în legătură cu forțele eredității sociale. Iată cum, așa dar, atitudinile sunt totdeauna rezultatul cooperării factorilor nativi și a factorilor sociali prin intermediul experienței personale. Desigur, acești factori determinanți în formarea atitudinilor, deși nu lucrează separat, totuși nu exercită o influență egală în toate cazurile. Câteodată predomină factorii nativi, alteori factorii sociali. Configurația acestor factori este specifică fiecărei persoane și ea diferă potrivit cu diferitele momente de evoluție ale persoanei și cu variatele tipuri de atitudini. Fără îndoială, influența factorilor sociali este cu mult mai vie în copilărie decât la maturitate, când persoana are deja o istorie psihologică, fundamentată pe un reziduu acumulativ de experiențe, de variate trepte de complexitate. Adultul are atitudini mai mult sau mai puțin definite. În virtutea lor el selecționează și nu acceptă orice situație nouă. Copilul din contra, acceptă orice atitudine pentru că el nu este format. Există o perioadă în care, neavând niciun fel de atitudini, copilul intră direct în situațiile formate din atitudinile grupului și este influențat de ele, fără a le putea opune cea mai mică

rezistență. Deoarece în această fază, copilul n'are dispoziții atitudinale formate în baza cărora să „accepte” sau să „respingă” situațiile care-i convin sau nu, în felul acesta, atitudinile grupului colorate prin aspectul unic al experienței proprii, devin atitudinile sale individuale. Manifestarea timpurie de exemplu a atitudinilor rasiale la copil, nu poate fi explicată decât în funcție de atitudinile rasiale ale grupului, din care copilul face parte. Să luăm bunăoară cazul formării atitudinilor rasiale față de negri, la un copil născut într-o familie americană. Încă de timpuriu, copilul devine martorul diferitelor discuții și acțiuni a membrilor familiei în legătură cu negrii. Părinții discută despre inferioritatea negrilor, despre influența lor nefastă în viața socială, disprețuesc comunitățile negrilor, evită orice contact cu ei, votează împotriva lor, etc. În mod natural se formează un sentiment de ostilitate la copil, care are deplină încredere în părerile și conduita părinților săi. Animizitatea copilului este și mai mult adâncită, odată cu intrarea în școală, unde el adoptă o atitudine negativă față de negri și se asociază cu copii care-i urăsc pe negri. După cum se vede, această atitudine negativă se formează înainte ca el să fi avut o experiență personală directă cu negrii. Este ușor de ghicit care va fi atitudinea și comportamentul copilului, când va veni în contact direct cu negrii. În tot cazul, ea va fi aceeași pe care o împărtășesc toți membrii grupului din care face parte copilul. Care sunt șansele ca atitudinea lui de animozitate, formată în baza unei experiențe indirecte, prin influența venită din partea atitudinilor grupului social, să se schimbe în sens favorabil, în cazul unei experiențe directe cu negrii? Aceste șanse sunt minimale, dacă nu chiar inexistente. Și acesta este în general, cazul formării tuturor atitudinilor copilului față de diferitele obiecte, persoane și situații sociale, mai mult sau mai puțin complexe.

Există așa dar, în formarea atitudinilor individuale un *proces de integrare* în atitudinile grupului, care sunt semnificative în sensul că individul își formează de obicei, atitudini proprii cu referire la obiecte, persoane și situații,

după cum ele au fost definite deja de alții. Dar aceasta nu este decât o latură a problemei. Există și un alt aspect al ei, care a fost menționat mai sus și asupra căruia revenim, întrucât nu este mai puțin important. Atitudinile grupului sunt decisive nu numai cu privire la integrarea individului în grupul social, datorită cărui fapt el devine membrul psihologic al acestuia; dar și cu privire la toate concepțiile personale ale individului, despre alții și despre sine însuși, precum și în legătură cu toate posibilitățile de adaptare atitudinală în multiplele situații sociale.

Concepțiile personale ale individului despre obiecte, persoane, probleme și situații sociale, nu sunt decât atitudinile grupului, pe care individul respectiv le adoptă. Ele sunt rezultatul tuturor experiențelor pe care le-au avut membrii grupului în trecut, fiind păstrate și transmise fiecărui membru în parte.

Concepția despre sine însuși, despre persoana proprie se formează prin poziția socială pe care o deține individul în grup și prin valoarea ce i-o atribuie acesta. Evident, nu totdeauna există un acord deplin între valoarea reală a individului și valoarea presupusă ce i-o atribuie grupul. Nu mai puțin adevărat este însă faptul, că individul nu poate ajunge la conștiința valorii sale proprii, fără a avea conștiința valorii sale sociale. Indiferent dacă această valoare își găsește o confirmare prezentă sau una viitoare. Orice societate are un standard ierarhic de valori, la care aspiră toți membrii ei. Cu cât o persoană reușește mai mult, să se ridice la o treaptă superioară de valori, cu atât mai mult ea este recunoscută de alții ca o valoare, cu atât mai mult atitudinile altora îi sunt mai favorabile. În același timp însă, crește și conștiința valorii proprii a persoanei respective. Grupul social promovează unele valori, pe altele le respinge. Conformarea sau neconformarea la valorile grupului aduce după sine aprecierea sau deprecierea persoanei. Grupul social are el însuși conștiința valorii sale naționale, rasiale, de clasă, etc., care se răsfrânge asupra conștiinței valorii personale. Clasa căreia îi aparține cineva, afiliațiunea sa națională, ereditatea sa socială, etc.,

toate duc la formarea conștiinței de sine și la o serie de atitudini caracteristice prin care se recunosc membrii care fac parte din același grup social. Prin atitudinile lor comune membrii grupului se recunosc între ei ca prieteni și se deosebesc de alții ca dușmani, prin atitudinile lor antagoniste. În felul acesta, limita diferențială a atitudinilor individuale, în raport cu atitudinile grupului, nu poate fi prea mare. Dacă atitudinile individuale sunt prea mult deviate și diferite de atitudinile grupului, aceasta duce la desaprobară socială. Dacă atitudinile individuale sunt apropiate de atitudinile grupului, aceasta duce la aprobarea socială. În felul acesta, grupul dispune de o metodă de control care asigură conformitatea atitudinală.

Prin procesul de integrare al atitudinilor individuale în atitudinile grupului, persoana dobândește multiple posibilități de adaptare atitudinală în mediul social în care trăiește. Grupul social dispune de infinite tehnici adaptative în legătură cu toate situațiile sociale. Nașterea, căsătoria, divorțul, activitățile economice și politice, manifestările religioase, artistice, științifice, etc., toate sunt fenomene sociale în legătură cu care există tehnici de adaptare atitudinală, specifice fiecărui grup social. Ele sunt forme consacrate de adaptare atitudinală, pe care individul nu trebuie să le mai inventeze, ci *le primește pe de-a-gata*, pentru a le întrebuința la diferite ocazii. Copilul învață aceste forme care-l ajută la adaptarea sa atitudinală în viața socială de mai târziu. În felul acesta, atitudinile grupului reglementează și controlează comportamentul individual. În familie, în școală, în biserică, în viața profesională și politică, în raporturile de subordonare și supraordonare, în diferite conflicte naționale și rasiale, etc., persoana se conduce după tehnicile grupului în adaptarea sa atitudinală. După cum omul de rând, nu trebuie să descopere legi pentru explicarea fenomenelor naturale, întrucât acestea există deja în societate, tot așa, există o multiplicitate de atitudini sociale care facilitează adaptarea individuală fără prea mari eforturi. Este suficient ca individul să adopte formele existente de adaptare atitudinală, pentru a putea

face față oricărei situații din mediul social. Formarea acestor tehnici atitudinale este timpurie și de multe ori inconștientă. În tot cazul, ea este condiția majoră pentru adaptarea individului în grup și în viața socială și culturală. Mai mult, ea este specifică fiecărui grup și ca atare, fiecărui individ. Un individ poate dispune de atitudini adaptative specifice unui grup sau unui aspect al vieții sociale, fără a se putea adapta în același timp în alt grup sau aspect al vieții sociale. Astfel, o persoană având un complex religios, o structuralizare a personalității în legătură cu valorile religioase, care exclud activitățile lumești ca dansul, jocul de cărți, fumatul, etc., este pusă în situații desadaptate în raport cu persoanele care sunt interesate de aceste activități. Și invers, acestea din urmă puse în situațiile specifice unei vieți religioase de înalt ascetism, nu vor dispune de atitudini adaptative ca și persoanele care au crescut și s'au format sub influența mediului religios.

Prin urmare, influența atitudinilor grupului social este hotăritoare din mai multe puncte de vedere, în formarea atitudinilor individuale. După cum am văzut, această influență are o origine timpurie în viața atitudinală a grupurilor primare, fără a se reduce numai la ele. Deși atitudinile individuale se formează sub influența directă a grupurilor primare, având tendința de a rămâne cele mai puternice, totuși există și alte influențe, venite din partea grupurilor secundare, a formelor sociale și culturale, care joacă un rol hotăritor în formarea atitudinilor persoanei. Instituțiile sociale și culturale, organizațiile politice, comunitățile religioase și formele materiale și spirituale ale culturii, toate sunt factorii care influențează formarea atitudinilor individuale. În măsura în care individul participă la viața acestor instituții și forme, în aceeași măsură el dobândește atitudini caracteristice, potrivit experienței personale și sociale. Nu trebuie uitat însă faptul, că procesul formării atitudinilor este extrem de complicat. În general vorbind, orice atitudine este rezultatul interacțiunii factorilor nativi și sociali. Când se pune însă problema determinării gradului de contribuție a fiecărui factor în parte, în

cazul atitudinilor unui individ concret, atunci răsar o serie de dificultăți care nu tocmai ușor pot fi depășite. Aceasta întrucât, procesul de formare al unei atitudini, nici când nu este reductibil la anumite tipare mai mult sau mai puțin generale, care în consecință să poată fi aplicate în explicarea oricărei atitudini. Fără îndoială, factorii nativi și factorii eredității sociale sunt totdeauna prezenți în orice atitudine. Combinația și ierarhia lor însă, în cazul a două atitudini oarecare, nu este nicicând identică. Fiecare atitudine are o istorie proprie și ireductibilă la istoria altei atitudini. Iată de ce, după cum vom vedea mai jos, cercetările experimentale ale diferiților psihologi, în legătură cu determinarea factorilor care contribuie la formarea și dezvoltarea atitudinilor, nu duc totdeauna la rezultate similare. Mai mult, chiar atunci când diferiți factori sunt desemnați ca fiind hotărâtori în formarea atitudinilor, trebuie să-i considerăm sub rezerva că operațiunea lor nu este nicicând identică, în cazul aceleiași persoane în diferitele ei atitudini. Mecanismele formării atitudinilor sunt extrem de complicate. Unele atitudini se formează prin acumulări de experiențe de variate trepte de complexitate. Ele se formează de ex. prin influența educației și persistă, cu toate că își îmbogățesc în mod continuu conținutul social. Altele, deși se formează sub influența continuă a acelorași factori, se pot schimba prin experiențe subite și rămân astfel până la sfârșitul vieții. În sfârșit, altele se formează în baza unei singure experiențe emoționale intense (traumatice), cum se întâmplă adesea în cazul atitudinilor rasiale. Prin urmare, problema formării atitudinilor este extrem de complexă și cere psihologului o grijă deosebită în interpretarea rezultatelor experimentale și în enunțarea concluziilor bazate pe aceste rezultate.

2. Factorii și mecanismele formării atitudinilor. Scopul cercetărilor experimentale în legătură cu problema atitudinilor este în parte, să determine natura factorilor care contribuie la formarea și dezvoltarea lor, precum să determine și gradele de combinație ale acestor factori. După cum vom vedea mai jos, numărul factorilor variază dela

autor la autor, ceea ce confirmă încă odată afirmațiunile noastre, cu privire la caracterul unic și ireductibil al procesului formării atitudinilor sociale.

Cercetările experimentale întreprinse de diferiți psihologi, prin aplicarea testelor de atitudini paralel cu alte teste pentru măsurarea diferitelor dispoziții și capacități, la variate categorii și grupări sociale, la diferite etăți, condiții economice, confesiuni, naționalități, rase, profesii, școli, universități, etc., duc la constatarea unei serii de *factori individuali* și *factori sociali*, care determină formarea și dezvoltarea atitudinilor. În prima categorie, a factorilor individuali, intră etatea, sexul, inteligența, introversiunea și extroversiunea, constituția, stabilitatea și instabilitatea emotivă, rasa, dominarea-supunerea, etc. În a doua categorie, a factorilor sociali, intră familia, școala, biserica, organizațiile politice, condițiile economice, mediul rural-urban, clasele sociale, profesiunea părinților, opiniile religioase și politice ale părinților, informațiunea generală, lectura, propaganda, cinematografele, etc.

Fiecare autor accentuează în parte, influența unora din acești factori în formarea atitudinilor de care se ocupă. Astfel, Bolton (17) arată importanța *informației* în formarea și dezvoltarea atitudinilor. Desigur, absența informației nu înseamnă absența atitudinilor, ci mai curând prezența unor atitudini bazate pe ignoranță și o informație proastă. Bolton constată o corelație pozitivă între informație și atitudinile favorabile față de Negri. Tot în legătură cu formarea atitudinilor rasiale, Doob (vezi Dunham, 45) arată influența factorilor economici în ce privește atitudinea neutră față de Negri a „Albilor săraci” din Sudul Americii. Aceasta se datorește faptului, explică autorul citat, că agresiunea stereotipă naturală a Albilor față de Negri, a fost deplasată printr-o ostilitate reală asupra clasei plantatorilor. Lasker (după Droba, 42) citează numeroase cazuri în care copii de rase diferite se joacă între ei, fără a avea nicio urmă de atitudini rasiale. Acestea însă se pot forma printr-o singură experiență neplăcută, traumatică. În felul acesta, experiența cumulativă, după Lasker, constituie un factor minor în formarea atitudinilor. Din contra, *experiența traumatică* este adesea un factor principal în formarea atitudinilor rasiale. Hendrickson și Zelig (vezi Dunham, 45) scot în evidență rolul *experienței personale* în formarea atitudinilor rasiale la copii. Aceasta se dovedește a fi cu mult mai importantă

decât orice „idee rasială” cu privire la o rasă. Carlson (24) ajunge la concluzia, prin analiza factorială multiplă, că în formarea atitudinilor operează un factor *intelectual, liberal și conservator*. Dexter (36) consideră că influența *mediului rural* este hotărâtoare în formarea atitudinilor conservatoare, iar aceea a *mediului urban*, în formarea atitudinilor radicale. Sims și Patrick (139) sugerează influența *factorului geografic* în formarea atitudinilor, întrucât studenții din Nordul Americii aflați în școlile din Sud, manifestă o creștere a prejudecăților față de Negri. Hayes (66—69) măsurând atitudinile politice ale votanților în legătură cu partidul, ocupațiunea și sexul lor, găsește că atitudinile socialiștilor sunt cu mult mai consistente decât atitudinile membrilor celorlalte partide. În studiul său asupra formării atitudinilor revoluționare la 163 conducători comuniști din Rusia Sovietică, Davis (după Allport, 2) prezintă o listă de 25 influențe formative, dintre care cele mai importante sunt comunitățile studențești, învățătorii, comunitățile muncitorești, cărțile, periodicele și familia. Cercetările lui Davis arată că trei pătrimi din conducători au început activitatea radicală în preajma etății de 21—26 ani. Această constatare este semnificativă în ce privește efectul decisiv al atitudinilor formate în adolescență și tinerețe, pentru activitățile ulterioare. Înseamnă că în această epocă se formează și se încheie cele mai multe atitudini, nu numai față de politică, dar și față de oameni, religie, sex, asistență socială, căsătorie, divorț, etc. Cu privire la mecanismele formării atitudinilor, Davis constată efectul *integrativ* al experiențelor de persecuție care dau cel mai mare număr de atitudini revoluționare. În al doilea rând, cele mai multe atitudini revoluționare se formează prin incidentele *traumatice*, când o singură agresiune se generalizează asupra tuturor experiențelor trecute și viitoare. În al treilea rând, atitudinile revoluționare se formează prin *diferențiere*, adică prin separațiunea experiențelor desirabile față de cele indesezirabile. În cele din urmă, vin atitudinile formate prin influența atitudinilor deja existente, ale asociațiunilor studențești, muncitorești, etc. Stagner (145, 146) studiind atitudinile studenților față de fascism, găsește că *factorul economic* este semnificativ în formarea atitudinilor, câtă vreme etatea, sexul și inteligența nu sunt factori semnificativi. În același sens, Wilke (175) măsurând atitudinile radicale ale studenților în raport cu etatea și sexul, nu găsește o corelație semnificativă între radicalism și etate, deși studențele sunt întrucâtva mai radicale decât studenții. Fay și Middleton (51—53) studiază relația dintre atitudinile liberal-conservatoare ale studenților și următorii factori: profesiunea tatălui, mărimea orașului, preferințele politice ale tatălui, sexul, etc. Autorii citați constată că studenții cari vin dela orașele mari, cu o populație peste 500.000 locuitori și ai căror părinți au fost socialiști, au păreri politice cu mult mai liberale decât ceilalți studenți. Prin urmare, se constată

aici, influența mediului și a orientării politice a părinților, asupra formării atitudinilor copiilor.

Influența *profesiunii* părinților asupra atitudinii copiilor este studiată de Nelson (113), care arată că studenții având părinți învățători sau asistenți sociali, manifestă atitudini cu mult mai liberale decât studenții ai căror părinți au alte profesii. Într'un alt studiu, în legătură cu atitudinea studenților față de religie, Nelson (115) constată influența *factorului geografic*, a *confesiunii*, a *sexului* și a *instrucțiunii* în formarea și variația atitudinilor religioase. Astfel, studenții dela Sud sunt cu mult mai religioși decât studenții dela Nord; studenții dela colegiile confesionale sunt mai religioși decât studenții dela universitățile de Stat; femeile sunt mai religioase decât bărbații și începătorii sunt cu mult mai religioși decât cei înaintați în studii. Kirkpatrick și Stone (80) studiind geneza atitudinilor religioase, constată că influența bisericii în formarea acestor atitudini este evidentă și găesc diferențe semnificative între aceia care frecventează și nu frecventează biserica. Sisson și Sisson (140) găesc o diferență nesemnificativă între introvertiți și extrovertiți în ce privește atitudinea lor față de muzică și poezie. În schimb, se constată o diferență semnificativă la scara de valori a lui *Allport-Vernon*. Davidson (după Dunham, 45) arată că *mediul familial* este cu mult mai semnificativ decât școala, în formarea atitudinilor sociale. Comportamentul și atitudinile părinților pot fi considerate astfel, ca fiind puncte focale în formarea atitudinilor copiilor. Un studiu care subliniază efectul cumulativ al *propagandei* în formarea atitudinilor noi este acela a lui Gardner (59). El accentuează asupra efectului a trei stimulenți sociali și anume, asupra lecturii, istoriei și conversației, care determină atitudinile studenților americani față de război și prohibiție. Gurnee (după Dunham, 45) constată că atitudinile se formează nu numai prin experiența personală directă, dar și prin diferite contacturi secundare, prin lectură, sfaturi și opinii.

Bowden și Melbo (18, p. 78—81) discută patru metode de formare a atitudinilor: ritualul, instrucțiunea, autoritatea și sublimarea. Prin *ritualul* specific diferitelor instituții, forme și practici sociale, copilul adoptă o serie de reacțiuni atitudinale, care se formează de multe ori în mod automat și inconștient. În felul acesta, el dobândește atitudini de curtuazie, politețe și numeroase forme de etichetă socială, care devin factorii de control ai conduitei sale. Prin *instrucțiune* i se impun copilului o serie de idei, credințe și opinii prin intermediul părinților, învățătorilor sau altor persoane. Copilul acceptă toate acestea fără a avea o prealabilă bază rațională. În acest fel, el dobândește atitudini față de diferitele obiecte și situații sociale, așa cum le văd alții sau doresc să le vadă copilul. Rolul *autorității* părinților, învățătorilor, profesorilor, iar mai târziu a oamenilor de știință, a experților în diferite materii, nu este mai puțin important

în formarea atitudinilor copilului, tânărului și chiar adultului. Prin autoritate se impun idei, concepții, ipoteze științifice, opinii și credințe, de cele mai multe ori nu pe calea argumentării logice, ci în baza prestigiului social de care se bucură persoana care le comunică. Copilul, în tot cazul, este supus autorității părinților săi, fiind obișnuit să i se comande felul în care să se comporte, atitudinile pe care să le adopte în școală, biserică și în general în diferitele situații sociale. Prin mecanismul *sublimării* se formează o altă serie de atitudini specifice copilului, dar mai ales omului matur. O serie de impulsuri pot fi sublimare sub forma diferitelor activități sociale și culturale aprobate de societate. Astfel, impulsul sexual poate fi sublimat în activități artistice, religioase, de dans, etc. Impulsul parental poate fi sublimat în activități filantropice, servicii sociale, etc. Odată cu aceste activități se formează și o serie de atitudini sociale, care nu sunt altceva decât forme subiective, canalizate de manifestare ale impulsurilor primare.

Fără îndoială, cele patru metode de formare a atitudinilor, au o aplicabilitate practică deosebită în educație în general și în personalizarea individualității în special.

Intr'un studiu asupra atitudinii studenților față de industrie, biserică, familie, moralitate personală și școală, Smith (142) constată dependența lor mai mare de influența părinților, decât de aceea a învățătorilor sau profesorilor. Vetter și Green (169) studiind geneza atitudinilor antireligioase la membrii unei asociațiuni americane pentru progresul ateismului, găsesc patru moduri prin care s'au format atitudinile acestora și anume: (a) prin *integrarea* (acumularea) influențelor provenite din lectură, (b) prin *diferențierea* datelor dintr'o concepție generală asupra vieții, cum ar fi de ex. filosofia materialistă, care se reflectează asupra cazurilor particulare ale comportamentului atitudinal, (c) prin *experiențe traumatice* și (d) prin *influența prietenilor* a căror concepție ateistă a fost adoptată. După cum se vede, rezultatele la care ajunge Vetter și Green, cu privire la mecanismele formării atitudinilor, sunt similare cu acelea la care ajunge Lasker și Davis, de care ne-am ocupat mai sus. Tot asupra acestor mecanisme accentuează și Allport (2) când discută problema genezei atitudinilor. Bazat pe cercetări proprii, precum și pe cercetările altora, Allport preconizează existența a patru *condiții comune* în formarea atitudinilor, care dealtfel sunt aceleași ca și condițiile pe care le menționează Lasker, Davis, Vetter și Green.

Cercetările experimentale de mai sus, pot fi privite din punctul de vedere al asemănării factorilor și mecanismelor în formarea atitudinilor, după cum pot fi considerate și din punctul de vedere al deosebirii lor. Unele cercetări

ajung la constatarea că atitudinile se formează și se dezvoltă sub influența factorului economic, ceilalți factori ca inteligența, sexul, etatea, etc. nefiind semnificativi. Altele din contra, accentuează importanța tocmai a acestor factori, desconsiderând factorul economic, geografic, etc. Tot așa, unele subliniază rolul experienței personale directe în formarea atitudinilor, altele din contra, scot în evidență influența contacturilor secundare, mijlocite prin lectură, sfaturi, opinii, etc. Unele găsesc diferențe semnificative între profesioniști, sexe, școli, colegii, etc., în ce privește influența acestora în formarea atitudinilor, altele nu găsesc aceste diferențe. În consecință, atât factorii nativi cât și factorii sociali, nu au o influență *universală* în formarea atitudinilor. Același este rezultatul și cu privire la mecanismele formării lor. După unii, atitudinile se formează prin integrare, diferențiere, experiențe traumatice; după alții, ele se formează prin imitație, ritualuri, instrucțiune, autoritate, etc. Așa dar, nici mecanismele formării atitudinilor nu sunt general valabile în toate cazurile.

Diversitatea factorilor și a mecanismelor la care ajung cercetările experimentale, ne arată că atitudinile sociale au o cauzalitate extrem de complexă. Procesul formării și dezvoltării lor este un proces care angajează, după cum am văzut, forțele eredității biologice și ale eredității sociale, în infinite posibilități de raporturi interacționale. Ordinea și ierarhia acestor raporturi nu este determinată *a priori*. Aceste raporturi nu sunt dinainte stabilite, ca în cazul cauzalității altor dispoziții, unde un anumit factor produce un anumit efect psihologic. În cazul atitudinilor sociale se întâmplă adesea, că anumite cauze devin efecte atitudinale, iar efectele pot deveni la rândul său, cauzele altor atitudini. Conlucrarea diferiților factori de care ne-am ocupat mai sus, nu poate fi luată decât în acest sens. Acești factori reprezintă de fapt, anumite condițiuni generale care operează *spontan și liber de orice determinism* în producerea atitudinilor. De exemplu etatea, fără îndoială este un factor important în variația atitudinilor, nu este însă un factor necesar în sensul în care este în cazul altor dispo-

ziții. Etatea condiționează atitudinea, nu însă în aceeași măsură în care ea condiționează bunăoară inteligența. Între etate și atitudine nu stă raportul în aceiași termeni, în care se pune între ea și inteligență. În cazul inteligenței normale, dispoziția este traductibilă în termeni de etate, întrucât etatea mintală corespunde etății cronologice. Există aici, așa dar, un raport de echivalență, dat fiind faptul că inteligența se desvoltă în anumite etape traductibile în termeni de etate. În cazul inteligenței unui copil dat, există posibilitatea de a face nu numai o diagnoză dar și o prognoză a ei, în sensul că, dacă la o anumită etate coeficientul de inteligență (C. I.) este X, la o etate mai înaintată C. I. va fi Y. Nu același este cazul atitudinilor sociale, unde etatea poate fi considerată doar ca o fază exterioară a dispoziției, reprezentând timpul în care s'au acumulat ori au avut loc diferite experiențe personale.

În același sens pot fi discutați și ceilalți factori individuali, influența cărora deși este adesea evidentă în producerea și desvoltarea atitudinilor, totuși nu este *a priori* determinată. Inteligența de ex. sau în termeni mai largi, factorul intelectual are o influență neîndoielnică asupra atitudinilor radicale, care însă, nu se verifică în toate cazurile. Cercetările experimentale semnalează de obicei operațiunea inteligenței în producerea atitudinilor radicale. Carlson, Allport, Dexter, Nelson, Thurstone și alții, găsesc o corelație mai mult sau mai puțin ridicată între inteligență și atitudini radicale. Însă atitudinile radicale, după cum am văzut, se formează și sub influența altor factori, ca experiențele traumatiche, prin integrare, diferențiere, lectură, mediul urban, etc. Așa dar, inteligența nu constituie decât un *factor probabil* între mulți alții, în producerea atitudinilor radicale. Afară de aceasta este interesant de observat că există cazuri, când între inteligență și tipul discutat de atitudini nu se constată niciun fel de corelație. Astfel Moore (107) bazat pe cercetări experimentale, afirmă că între inteligență și atitudini radicale nu există niciun fel de corelație. În consecință, deși inteligența este un factor care se afirmă de multe ori, totuși nu

este un factor exclusiv în producerea atitudinilor radicale.

Foarte probabil că atitudinile radicale sunt specifice mai curând unei persoane cu o inteligență superioară, decât unei persoane cu o inteligență normală sau inferioară. Funcțiunile inteligenței ne îndreptățesc această părere. Inteligența este o funcțiune adaptativă de primă categorie. Faptul că cineva este inteligent, fără îndoială îi dă posibilitatea unei comparațiuni și aprecieri juste a situațiilor noi, în raport cu cele vechi și a prevederii avantajilor care pot rezulta din cele dintâi. Dacă situațiile noi prezintă o economie reală pentru adaptarea individului în mediu, ele vor înlocui fără îndoială situațiile vechi. În felul acesta, o persoană inteligentă sesizează mai curând valoarea situațiilor noi față de cele vechi, în raport cu altă persoană, mai puțin inteligentă. De aici rezultă de obicei, că prima persoană preferă schimbarea și înlocuirea formelor vechi prin cele noi, pe când a doua persoană preferă păstrarea și conservarea formelor vechi. În consecință, atitudinile unei persoane inteligente sunt mai curând radicale, decât ale unei persoane cu o inteligență normală sau inferioară. Preferințele acesteia din urmă se îndreaptă totdeauna spre instituțiile cu un caracter conservator și spre acele forme sociale în care ea s'a obișnuit să trăiască. Deslipirea de aceste forme este un proces dureros pentru persoană și preîntâmpinarea lui se face prin reacțiuni antagoniste față de orice schimbare socială. Formele vechi de viață sunt forme cunoscute, ele nu cer eforturi adaptative inteligente cum este cazul formelor sociale noi. Și tocmai pentru că ele sunt forme cunoscute, obișnuite și comode, ele sunt acceptate pe când formele noi de viață sunt respinse.

Pentru înțelegerea justă a naturii raporturilor celor două categorii de factori — nativi și sociali — în formarea dispozițiilor atitudinale, trebuie să avem în vedere importanța relativă a fiecăruia din ele, în cazul fiecărei atitudini în parte. De multe ori aceiași factori duc la atitudini diferite și factori diferiți duc la atitudini mai mult sau mai puțin apropiate. Aceasta, întrucât conlucrarea diferiților

factori nu se face niciodată în aceeași formă, grad și proporție. Ea îmbracă totdeauna aspectul unui *factor personal unic și ireductibil*.

Dependența dispozițiilor atitudinale de factorii sociali, fără îndoială este mai mare decât de factorii nativi, întrucât atitudinile sunt *dispoziții dobândite*. Câtă vreme în cazul dispozițiilor native, influența factorilor sociali este condiționată mai mult de dispoziție, în cazul atitudinilor sociale, dispoziția este condiționată mai mult de factorii sociali. Aptitudinea tehnică, muzicală, capacitatea de învățare, etc. condiționează limita influențelor de mediu. Aceste influențe nu pot depăși posibilitățile dispoziționale native. În toate aceste cazuri, gradul și directiva influențelor sociale este previzibilă. În cazul atitudinilor sociale lucrurile se prezintă invers. Dispoziția religioasă, naționalistă, progresistă, etc. a unei persoane este condiționată de limita și gradul influențelor sociale asupra capacităților native, și mai ales de forma specifică în care se petrec aceste influențe. De aceea, dispozițiile atitudinale sunt forme care se adaugă și se suprapun în arhitectonica persoanei. Ele sunt niște *suprastructuri* sociale de diferite niveluri. Procesul formării lor nu este identic cu acela al potențialităților native. Acestea din urmă au o eficiență nativă, ele se dezvoltă printr'un proces continuu, pornind dela un datum inițial și virtual. Dispozițiile atitudinale nu au un punct inițial de plecare. Formarea lor începe numai după o anumită etapă de dezvoltare a persoanei, dela un anumit moment al evoluției sale și în baza conlucrării neprevăzute a diferiților factori. De aceea despre evoluția lor nu putem vorbi în sensul evoluției dispozițiilor native. Inteligența unei persoane are o limită de maturizare determinată nativ. Experiențele personale oricare ar fi natura lor, nu pot afecta dispoziția nativă și nu pot opri sau abate direcțiunea dezvoltării ei. Dispozițiile atitudinale din contra, sunt supuse într'o mare măsură naturii experiențelor personale și ca atare, după cum vom vedea, pot fi *redirectivate*, schimbate sau modificate. Configurația elementelor într'o dispoziție atitudinală poate primi oricând o nouă structu-

realizare care în consecință modifică și orientarea dispoziției ca atare. Aceasta nu se întâmplă în cazul dispozițiilor native. De aici rezultă independența relativă a dispozițiilor atitudinale față de cele native. Se întâmplă adesea că o dispoziție atitudinală devine autonomă și se manifestă în alte direcții, de multe ori opuse finalității dispozițiilor native. În personalitatea umană se formează adesea dispoziții atitudinale care merg paralel și independent de alte dispoziții, determinând-o la acțiuni care sunt în contradicție cu natura sa reală. De ex. o dispoziție atitudinală de natură politică, integrată într-o anumită concepție despre Stat, poate duce persoana la hotăriri și acțiuni de o cruzime nebănuită, în contradicție cu mila și bunătatea sa naturală. Aici, fără îndoială se verifică autonomia și preponderența dispozițiilor atitudinale față de alte dispoziții, nu mai puțin caracteristice persoanei.

Sub o formă mai mult sau mai puțin anormală și de multe ori învecinată cu patologicul, această autonomie poate duce la scindarea personalității sau la directivarea întregii vieți psihice, spre un domeniu particular și unilateral al vieții sociale și ca atare, la interpretarea semnificativă parțială și de multe ori falsă a întregii vieți sociale, în funcție numai de valorile specifice aceluia domeniu. Acesta este cazul oamenilor care explică de ex. toate fenomenele vieții sociale și culturale în funcție numai de valorile economice, care caută cu tot dinadinsul elemente religioase în știință sau elemente naționaliste în artă; care răstălmăcesc și falsifică cu bună credință adevărul, găsim bunăoară elemente creștine în operele artistice, literare și filosofice păgâne; care neglijează realitatea istorică și o interpretează într-un mod subiectiv și fals. Ni se întâmplă adesea să întâlnim astfel de cazuri, care pot fi explicate ca fiind rezultatul generalizării experiențelor particulare, asupra tuturor aspectelor realității, oricare ar fi natura lor. Aceasta se datorește structuralizării personalității în jurul unui tip specific de valori, care sunt aplicate tuturor aspectelor vieții.

În lumina considerațiunilor de mai sus, dispozițiile ati-

tudinale ne apar ca fiind niște tipare ireductibile *a posteriori*, caracteristice personalității, în care se toarnă diferite conținuturi și care se aplică astfel, diferitelor aspecte ale vieții sociale și culturale. Deși sunt dobândite și se formează prin achiziționarea de experiențe, ele devin cu timpul dispoziții formale care directivează conduita umană într'un mod statornic. Ele devin trăsături caracteristice și calități adânci ale persoanei, degajate de conținuturile specifice. În felul acesta, distincțiunea dintre atitudini și trăsături atitudinale este evidentă. Orice atitudine, după cum am văzut, are un obiect bine definit de referință, fie de natură materială sau conceptuală, pe când trăsăturile atitudinale nu au o raportare definită la obiecte. Pozițiile favorabile sau defavorabile ale cuiva față de biserică, naționalism, tradiție și progres sunt atitudini, însă modul sau stilul de comportare al cuiva, religios, naționalist, conservator sau radical, se datorește trăsăturilor atitudinale. Caracterul lor este mai mult stilistic. Deasemenea, atitudinile pot fi specifice sau generale, pe când trăsăturile atitudinale sunt numai generale. Însă, atât atitudinile cât și trăsăturile sunt dobândite, deoarece nimeni nu se naște cu atitudini favorabile sau defavorabile față de obiecte și valori sociale, după cum nimeni nu se naște religios, naționalist, conservator sau radical.

Problema care se pune este cunoașterea naturii acestor trăsături atitudinale și a organizării atitudinilor în jurul acestor trăsături, în arhitectura personalității umane. Cu alte cuvinte, care sunt atitudinile unei persoane conservatoare, în raport cu atitudinile unei persoane radicale? Care este structuralizarea valorilor în personalitatea conservatoare, în raport cu cea radicală, naționalistă, religioasă, ateistă, etc.? Care sunt atitudinile și valorile ce se includ și care se exclud? Care sunt trăsăturile lor caracteristice?

În felul acesta se pune problema raportului atitudinilor cu aspectul integral al personalității, precum și determinarea factorilor personali care stau la baza comportamentului atitudinal. Până în prezent am tratat problema

atitudinilor din punct de vedere analitic, deși ne-am referit uneori la persoana luată ca întreg. Aceasta s'a făcut însă, mai mult în scopul definirii naturii atitudinilor, precum și în scopul cunoașterii formării și dezvoltării lor. În cele ce urmează, vom trata problema din punct de vedere integral, pentru a defini nu atitudinile prin persoană, ci persoana prin atitudini. Ne vom opri la câteva tipuri pe care le îmbracă personalitatea umană, datorită organizării și structuralizării caracteristice a atitudinilor în jurul trăsăturilor atitudinale.

3. Atitudinile și aspectul integral al personalității. Cercetările experimentale mai ales din ultima vreme, se îndreaptă cu predilecție spre cunoașterea trăsăturilor atitudinale comune, a factorilor generali care stă la baza atitudinilor unei persoane. Aceste cercetări ajung la constatarea repetat verificată, că există o *parte comună* între diferite variabile atitudinale, o intercorelație a lor, care poate fi redusă la unul sau mai mulți factori generali, ce determină faptele și comportamentul atitudinal al persoanei. Factorii descoperiți sunt destul de numeroși și se referă la diferite aspecte ale vieții atitudinale. După cum am avut ocazia să vedem la Cap. I, Duffy și Crissy, Lurie și Thurstone descoperă trei factori în legătură cu interesele persoanei, care se repercutează asupra vieții sale atitudinale. În cele ce urmează ne vom opri la analiza unor factori generali, care sunt în legătură cu partea experimentală a lucrării noastre și existența cărora am avut ocazia să verificăm și noi. Acești factori sunt: *radical-conservator* (progresist-tradiționalist), *naționalist-internaționalist* și *religios*.

Desigur, acești factori sub forme și gradațiuni variate există la aceeași persoană. Problema care se pune însă, este că predominarea unui sau celuilalt factor, duce la tipul fie radicalist sau conservatorist, naționalist, internaționalist, religios, etc. Aceste tipuri fără îndoială, nu sunt „tipuri pure”, întrucât nu se extind asupra tuturor variabilelor, în ce privește modul sau stilul de comportare. Este greu de presupus că o persoană radicalistă se comportă totdeauna în stil radical, în legătură cu toate valorile so-

ciale și culturale. Este posibil ca ea să fie radicalistă în politică, în problemele religioase și sociale, dar să fie conservatoare în artă, morală, etc. Același este cazul și al celorlalte tipuri. Cineva poate fi naționalist în problemele economice, sociale, politice, dar să fie internaționalist în știință, artă, morală, etc. Valorile sociale și culturale sunt așa de numeroase, încât este foarte greu dacă nu imposibil, să se ajungă la o *unitate funcțională* în atitudinile persoanei față de aceste valori. Cercetările noastre experimentale, ne-au dus adesea la constatarea unor persoane conservatoriste care resping unele opinii tradiționaliste și acceptă altele progresiste. Aceasta se datorește faptului, că persoanele respective n'au ajuns în atitudinile lor, la o integrare deplină a experiențelor personale și ca atare, la o unitate funcțională. Căci dacă o persoană este conservatoristă și ca atare dorește păstrarea stărilor anterioare și se opune tuturor reformelor și situațiilor noi, în acest caz ea nu poate dori schimbarea instituțiilor și înlocuirea lor cu altele, dacă se bucură de o integrare interioară deplină. În realitate lucrurile nu se prezintă în felul acesta și chiar dacă se prezintă, atunci într'un mod foarte rar. Cu cât experiențele personale sunt mai numeroase și variate, cu atât *unificarea* persoanei este mai grea și cu atât este mai puțin posibilă o atitudine generală permanentă, de un nivel constant de intensitate. De aceea, nu putem vorbi de tipuri atitudinale pure, de un tradiționalism sau progresism pur, de un naționalism sau internaționalism pur, de o religiozitate pură, întrucât în realitate nu există decât diferite grade de combinație de tradiționalism-progresism, naționalism-internaționalism și religiozitate-antireligiozitate. Când în unele cazuri predomină primul pol al factorului tradiționalist-progresist, atunci avem tipul tradiționalist sau conservatorist. Când în alte cazuri predomină al doilea pol, atunci avem tipul progresist sau radicalist. În același sens se pune problema și a tipului naționalist, internaționalist, religios, etc.

Pe lângă aceasta, tipurile discutate nu sunt pure, nu numai din punctul de vedere al stilului de comportare, dar

și din punctul de vedere al conținuturilor și valorilor sociale și culturale, care deși sunt caracteristice fiecărui tip, totuși se întâlnesc de multe ori la tipuri diferite. Astfel, valorile religioase și atitudinile favorabile lor, nu sunt specifice numai tipului religios dar și tipului conservatorist și naționalist. Deasemenea, atitudinile negative față de valorile religioase nu sunt caracteristice numai tipului anti-religios, dar și tipului radicalist și internaționalist. Există și o altă serie de valori și caracteristici, după cum vom vedea mai jos, care sunt *comune* de o parte, tipului tradiționalist, naționalist și religios, iar de altă parte, tipului progresist, internaționalist și antireligios.

Ceeace constituie caracteristica acestor tipuri, nu sunt valorile considerate în sine, ci organizarea, structuralizarea și unificarea personalității într'o formă specifică în jurul acestor valori, care duce la o unitate funcțională în atitudinile persoanei.

Ne oprim asupra câtorva rezultate experimentale pentru a putea defini caracteristicile tipurilor de mai sus, prin analiza factorilor dela baza lor. În această direcție merg cercetările lui Allport (2, 3), Carlson (24, 25), Dexter (36), Fay (51-53), Ferguson (56), Garrison și Burch (60), Gilliland (61), Moore (107), Lentz (87), Nelson (115), Thurstone (160-161), Thomas (155), Vetter și Green (168, 169), etc.

Deși cercetările experimentale utilizează adesea metode diferite, totuși ele ajung la rezultate asemănătoare. Astfel Allport (2, 3) bazat pe rezultate experimentale, constată existența unui factor radical-conservator în jurul căruia se grupează atitudinile sociale¹⁾. După Allport, acest factor nu este altceva decât rezultatul intercorelației diferitelor atitudini, urmarea unor trăsături dispoziționale permanentizate în trăiri constante, care prin configurația lor dau naștere la două tipuri: conservator (tradiționalist) și radical (progresist). Studiind atitudinile sociale la elevi și studenți, Allport constată că tradiționaliștii sunt mai pre-

¹⁾ Vezi articolul nostru (27) unde discutăm această problemă.

judicioși, generalizează experiența particulară asupra unei experiențe viitoare posibile, dau dovadă de mai puțin simț critic și inteligență, sunt mai rău informați și răspund la chestiuni de care nu sunt siguri, sunt religioși, nu posedă o distinctivă putere de înțelegere, nu sunt agresivi, votează consecvent cu convingerile lor, sunt introvertiți, etc. Progresiștii din contra, sunt mai puțin prejudicioși, au mai puține informațiuni proaste, dau dovadă de o putere de pătrundere și discernământ cu mult mai mare, sunt mai agresivi, mai puțin sentimentali, nu cred în realitatea lui Dumnezeu, nu au sentimentul de dependență față de grup, sunt inconsecvenți la vot, sunt extrovertiți, etc.

Din această înșirare de trăsături psihice se poate vedea cum, de o parte predomină nota conservativă, iar de altă parte cea radicală. Pentru a putea verifica existența vreunei intercorelații în chiar sfera aceluiași tip, Allport a căutat să determine gradul de concordanță al fiecărei însușiri în parte, cu tipul general al însușirilor respective. Cu alte cuvinte, el a încercat să constate în ce măsură un elev prejudicios de exemplu, face parte din tipul tradiționalist. Examinând elevii prejudicioși, Allport constată că ei sunt religioși, mai puțin buni la școală, mai prost informați, mai puțin inteligenți, dau dovadă de mai puțin simț critic, votează consecvent cu convingerile lor, etc. Prin urmare ei dețin toate însușirile „tipului conservator” clădit pe factorul general. Această concordanță între însușirile înglobate în cadrul aceluiași tip, ne arată că existența tipului conservator și radical nu este determinată de factorii externi, ci înainte de toate de factorii interni, pe care se clădește un sistem congruent de atitudini sociale.

Carlson (24) făcând analiza factorială multiplă a testelor de atitudini sociale, deasemenea constată existența unui factor radical-conservator, care operează asupra atitudinilor studenților față de prohibiție, realitatea lui Dumnezeu, pacifism, comunism și controlul nașterilor. Considerând că „o persoană este conservatoare când ea aderă la o ordine existentă de lucruri și se opune schimbării acestei ordini”, Carlson concludă că persoanele care cred în rea-

litatea lui Dumnezeu, sunt pentru prohibiție, păstrează o atitudine negativă față de pacifism, comunism, etc. sunt tradiționaliste. Din contra, persoanele care au atitudini opuse sunt progresiste. Din cercetările lui Carlson se constată că studenții dela științele sociale sunt mai progresiști decât studenții dela științele naturale, întrucât au atitudini mai liberale față de comunism și pacifism decât aceștia din urmă. Studenții dela științele sociale nu cred în realitatea lui Dumnezeu, nu sunt pentru controlul nașterilor, pentru prohibiție, etc., pe când studenții dela științele naturale au atitudini favorabile față de aceste probleme. Influența factorului religios se constată deasemenea, întrucât catolicii sunt cu mult mai conservatori decât protestanții, iar mozaicii au atitudini mai liberale față de problemele sociale. Prin urmare există o legătură neîndoielnică între factorul religios și factorul conservator, întrucât conservatorii sunt pentru biserică, cred în realitatea lui Dumnezeu, iar persoanele religioase sunt pentru păstrarea ordinii existente a lucrurilor și se opun schimbării lor, sunt împotriva divorțului, sunt pentru controlul nașterilor, pentru prohibiție, etc. Cu alte cuvinte, ele întrunesc toate însușirile caracteristice conservatorilor.

Această legătură între factorul religios și conservator accentuează și Nelson (115), care constată o corelație pozitivă între cei doi factori. Dealtfel, după cum remarcă pe bună dreptate Nelson, însăși religia ar fi o indiscutabilă forță socială conservatoare.

La rezultate asemănătoare cu acelea ale lui Allport, ajunge și Dexter (36) care constată că în comparație cu conservatorii, radicalii sunt de obicei mai bine și mai inteligenți informați, au iuțeala acțiunii și hotărârii mai puțin pronunțată, sunt mai suficienți de sine, mai dominanți, suferă mai frecvent de sentimentul de inferioritate, sunt mai introvertiți și în mod rar sunt produsul orașelor mici. Nu există diferențe semnificative între cele două tipuri în ce privește condițiunea economică și socială a familiei, instabilitatea și intensitatea emotivă, precum și capacitatea de învățare. Dexter arată valoarea prognostică a acestor tră-

sături specifice radicaliștilor, în sensul că, dacă o persoană este bine și inteligent informată, suficientă de sine, dominantă, etc. atunci ea trebuie să fie radicalistă.

Rezultatele lui Allport și Dexter se deosebesc numai într'un punct important și anume, în legătură cu introversiunea și extroversiunea celor două tipuri. După Allport radicaliștii par a fi extroverși, iar tradiționaliștii introverși. Rezultatele la care ajunge Dexter, îl îndreptătesc să tragă concluziuni tocmai contrare. Dealtfel, problema aceasta rămâne încă deschisă și așteaptă o verificare și confirmare ulterioară.

Moore (107) asemănător constatărilor lui Allport, găsește că progresiștii nu au sentimentul de dependență față de grup, întrucât în proporție de 88%, rezistă la influența majorității și nu se interesează de ceea ce spun alții.

Thurstone și elevii săi au construit 34 teste de atitudini sociale, care supuse analizei factoriale au fost reduse la 12 teste mai importante. Bazat pe analiza factorială a celor 12 teste de atitudini, Thurstone (160) ajunge la concluzia că toate atitudinile pot fi reduse la doi factori generali: *naționalism-internaționalism* și *radicalism-conservatorism* (progresism-tradiționalism). Figura 1 reprezintă în mod geometric, gruparea celor 12 teste de atitudini sociale în jurul celor doi factori¹⁾.

Interpretarea psihologică ce poate rezulta, în baza grupării atitudinilor în jurul celor doi factori, este destul de concludentă. Astfel radicaliștii sau progresiștii au atitudini favorabile față de divorț, doctrinele evoluționiste, controlul nașterilor și libertatea avorturilor, precum și față de comunism. Este interesant de notat, că inteligența e corelată pozitiv cu atitudinile radicale sau progresiste. În această privință, rezultatele lui Thurstone se întâlnesc cu acelea ale lui Allport, Carlson și Dexter. Prin urmare, persoanele mai inteligente au atitudini radicale sau progresiste față de problemele sociale și au tendințe ateiste și antagoniste față de problemele religioase.

¹⁾ Pentru înțelegerea analizei factoriale, vezi N. Mărgineanu (101).

Tradiționaliștii sau conservatorii se plasează, după cum se vede în diagrama factorială, în direcția tocmai opusă progresiștilor. Ei au atitudini favorabile față de biserică, prohibiție, repaos duminical și cred în realitatea lui Dumnezeu ca persoană. Factorul conservator pare a se con-

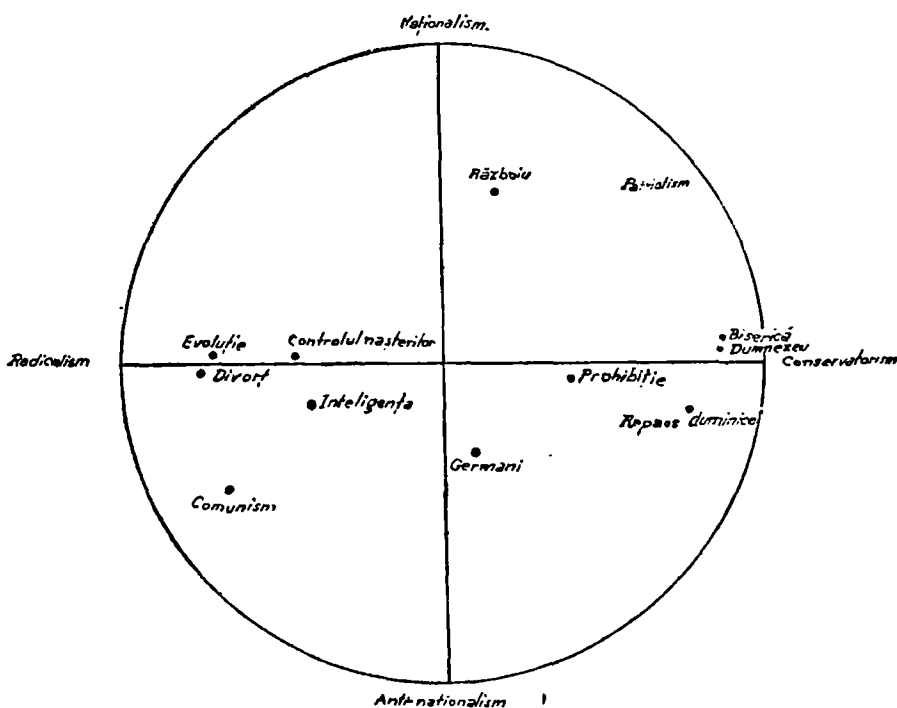


Fig. 1. — Diagrama factorială a celor 12 teste de atitudini.

funda aici cu factorul religios, care se opune factorului radical, întrucât persoanele religioase sunt de obicei împotriva doctrinelor evoluționiste, controlului nașterilor, libertății avorturilor și divorțului. În tot cazul, factorul religios se subordonează factorului radical-conservator. Dealtfel, după cum observă Thurstone, problema care prezintă un deosebit interes psihologic este să știm, dacă acest factor comun poate fi atribuit diferențelor temperamentale și intelectuale sau mai curând educațiunii religioase.

Constatările în legătură cu celălalt factor prezentat în

diagramă, nu sunt mai puțin semnificative. Naționaliștii sunt pentru patriotism și au atitudini favorabile față de război; pe când antinaționaliștii au atitudini defavorabile față de patriotism și război și destul de favorabile față de Germania¹⁾. Pe lângă aceasta, se constată că patriotismul și comunismul sunt diametral opuse în diagrama factorială. Thurstone constată o corelație negativă de 0,44 între patriotism și inteligență la studenții examinați. Cu alte cuvinte, studenții mai inteligenți par a fi indiferenți față de patriotism și nu glorifică războiul ca studenții naționaliști.

Fără a anticipa rezultatele la care am ajuns în cercetările noastre, credem că este locul potrivit să arătăm, că ele confirmă în bună parte constatările psihologilor mai sus examinați. Prin aplicarea testelor de atitudini sociale la aproximativ 1300 subiecți și prin intercorelația acestor teste, am ajuns la următoarele rezultate²⁾: Tradiționaliștii sunt favorabili bisericii și naționalismului și defavorabili progresismului și internaționalismului. Naționaliștii au atitudini favorabile față de biserică și tradiție și defavorabile față de internaționalism și progresism. Persoanele religioase au atitudini favorabile față de tradiție și naționalism și defavorabile față de internaționalism și progresism. Lucrurile se prezintă invers în cazul progresiștilor, internaționaliștilor și antireligioșilor. Progresiștii sunt pentru internaționalism și ateism și împotriva naționalismului și bisericii. Internaționaliștii sunt pentru progres și ateism și împotriva bisericii și tradiției. Persoanele cu atitudini defavorabile bisericii sunt pentru internaționalism și progresism și împotriva tradiției și naționalismului.

Conform rezultatelor experimentale de mai sus, existența factorilor generali care stau la baza atitudinilor sociale este neîndoiebnică. Acești factori fiind rezultatul intercorelațiunii diferitelor însușiri, dau un colorit specific

¹⁾ Atitudinea favorabilă față de Germania, fără îndoială se referă la Germania de acum 15 ani. Astăzi probabil atitudinea e inversă.

²⁾ Rezultatele personale sunt prezentate la Cap. IV.

personalității tradiționaliștilor, progresiștilor, naționaliștilor, etc.

B) *Schimbarea atitudinilor sociale*

1. **Analiza procesului și a condițiilor schimbării atitudinilor.** Studiul naturii atitudinilor sociale ne-a dus la constatarea că ele sunt dispoziții direcționale flexibile și variabile îndreptate totdeauna spre un obiect de natură materială sau conceptuală; iar analiza procesului formării și dezvoltării lor, ne-a arătat că ele se produc prin acumulări și integrări continui de conținuturi sociale și culturale, luând forma de dispoziții mai mult sau mai puțin permanente. Considerând problema din acest punct de vedere, schimbarea atitudinilor sociale nu poate fi privită decât în legătură cu schimbarea obiectului lor de referință și cu modificarea dispoziției dela baza lor. De aceea, problema care se pune este cunoașterea procesului și a condițiilor care determină această schimbare a atitudinilor.

Orice atitudine este o reacțiune (R) a ființei umane la o situație (S), care poate fi de natură internă sau externă. S—R formează un *cuplu* de forțe psiho-sociale care se condiționează reciproc. Termenii dați în ecuația S—R sunt corelativi, întrucât postularea unuia presupune existența celuilalt. Mai mult, raporturile dintre S—R sunt raporturi unice și ireductibile. Reacțiunea atitudinală este condiționată de natura caracteristică a situației, formată din obiecte și clase de obiecte. Totdeauna obiectele au o semnificație specifică pentru persoană și ca atare duc la reacțiuni atitudinale caracteristice. Mahomed nu este profetul lui Dumnezeu pentru creștin, după cum Isus nu este fiul lui Dumnezeu pentru musulman. Prin urmare, obiectele nu sunt receptate în mod pasiv și automat și de aceea ele nu pot fi considerate „în sine” ca niște condiții obiective ale reacțiunilor atitudinale. Ele sunt mai curând rezultatul experiențelor semnificative organizate și ca atare reprezintă obiecte-valori, iar tendința subiectivă de reacțiune față de ele, este atitudinea. În consecință, o anumită valoare a obiectelor și situațiilor comportă anumite reac-

țiuni atitudinale. Raportul dintre S—R nu poate fi pus în termeni universali, ci numai cu referire la situațiile și reacțiunile atitudinale caracteristice fiecărei persoane. De aceea în loc de S—R în general, avem $S_1—R_1$, $S_2—R_2$, $S_3—R_3$... $S_n—R_n$, în care fiecare raport dintre cei doi termeni, reprezintă un *cuplu* unic și ireductibil de forțe psiho-sociale.

Atât timp cât raporturile dintre S—R rămân constante și atitudinile persoanei sunt constante. În tot cazul ele nu se schimbă. În momentul în care însă, echilibrul dintre cei doi termeni este perturbat și intervine un proces al conștiinței deliberative, efectul este formarea unui nou obiect prin experiență și ca atare, a unei noi atitudini față de el. Prin urmare, schimbarea obiectului prin încărcarea lui de semnificații și valori noi, aduce după sine și schimbarea atitudinii. De ex. atitudinea favorabilă a lui Othello față de obiectul iubit care este Desdemona, nu se schimbă în atitudine defavorabilă, decât odată cu modificarea semnificației și valorii obiectului respectiv. În acest caz, se produce o nouă structuralizare și o reorganizare a elementelor care stau la baza dispoziției atitudinale și ca atare, comportamentul este *redirectivat*. În baza acestei reorganizări care poate fi mai mult de suprafață sau mai adâncă și structurală, ajungem dela atitudini favorabile la atitudini defavorabile, dela tendințele de apropiere, pro-sociale, etc., la tendințele de retragere, antisociale, etc. Lucrurile pot lua și aspectul invers. Atitudinile antagoniste se schimbă adesea în atitudini favorabile. Tendințele de retragere și antisociale se schimbă adesea în tendințe de apropiere și pro-sociale. Într'un conflict cum este războiul de ex., atitudinile noastre se schimbă repetat, după cum participanții sunt sau devin prietenii sau dușmanii noștri. Când un popor este aliatul nostru avem atitudini favorabile față de el, când el trece în tabăra dușmanilor, atitudinile noastre față de el se schimbă și devin antagoniste.

Persistența și schimbarea atitudinilor depinde de mai mulți factori, care se leagă atât de natura atitudinilor, în ce privește consistența sau lipsa de consistență a lor, cât

și în legătură cu influența condițiilor de mediu, mijlocită prin experiența personală. O atitudine care este bazată pe o dispoziție bine integrată și consistentă, desigur se va schimba mai greu decât o atitudine care nu are la bază o dispoziție superior integrată. La aceasta se adaugă și faptul, dacă în sânul dispozițiilor atitudinale sunt acumulate și integrate conținuturi care corespund sau nu, naturii reale a obiectelor și valorilor sociale. Se poate întâmpla ca aceste conținuturi să aibă un pronunțat caracter afectiv și semnificații prejudiciate și ca atare, neadecvate naturii reale a obiectelor sociale. În acest caz, conținuturile pot fi oricând verificate și infirmate de experiența personală sau socială și ca atare, se poate naște acel proces de *criză* sau conflict de natură interioară, care are ca efect schimbarea atitudinii. Când o dispoziție atitudinală este bazată pe conținuturi și semnificații false, atunci orice experiență nouă poate produce o criză în atitudini, o schimbare și o nouă orientare a lor. În acest sens, toate atitudinile bazate pe elemente pronunțat afective sunt susceptibile de schimbare, întrucât ele dețin în mod potențial conflictul sau criza care poate fi actualizată la un moment dat, când intervine o experiență nouă.

Cele mai numeroase crize atitudinale sunt de natură religioasă și politică, întrucât atitudinile specifice acestor domenii ale vieții sociale sunt clădite adesea pe elemente pronunțat afective. Mai rar întâlnite sunt crizele atitudinilor intelectuale, ale atitudinilor științifice care se bazează pe cunoașterea mai mult sau mai puțin adecvată a realității și a valorilor sociale și culturale. De aceea, schimbarea atitudinilor religioase și politice este mai frecventă decât schimbarea atitudinilor intelectuale. Conversiunile religioase și politice își găsesc o explicare deplină în funcție de acest proces al crizei atitudinilor, prin care se ajunge la reorganizarea conținuturilor vechi în configurații și structuri noi și ca atare, la redirectivarea și orientarea nouă a comportamentului atitudinal. Este cunoscută în această privință conversiunea religioasă a Sf. Pavel care și-a schimbat în mod brusc atitudinea antagonistă față de

creștini într-o atitudine favorabilă, devenind apoi unul dintre cei mai aprigi propovăduitori ai creștinismului. Fără îndoială, Sf. Pavel era familiarizat cu opiniile, credințele, tradițiile și doctrinele creștine. Acestea însă, n'au avut o influență pozitivă asupra propriilor lui credințe religioase, până la declararea subită a conflictului sau crizei interioare, care corespunde timpului când Pavel mergea spre Damasc pentru a persecuta pe creștini. Datorită acestei crize, care a produs fulgerător o desorganizare emotivă, atitudinile vechi au fost părăsite iar locul lor l-au luat atitudinile noi, formate prin reorganizarea și redirectivarea elementelor vechi aflate în experiența trecută.

Schimbarea atitudinilor sociale poate fi așa dar, lentă sau subită. Ea se produce adesea pe nesimțite, în decursul mai multor ani, sub influența continuă a educației, propagandei, lecturei, etc. Sunt cazuri însă, când schimbarea atitudinilor se produce brusc, printr-o singură experiență traumatică (dramatică), care transformă radical viața atitudinală anterioară a persoanei. Tot în categoria procesului de schimbare a atitudinilor, intră și diferitele grade de intensificare sau atenuare a lor, sub influența momentană a unor stimulenți sociali. De ex. cineva are o atitudine favorabilă față de război, de un anumit nivel de intensitate. Dacă persoana respectivă participă la o conferință sau la un film, în care se elogiază și se prezintă valoarea, eroismul și măreția războiului sau din contra, se prezintă ororile și dezastrul provocat de război, fără îndoială că atitudinea persoanei va suferi o schimbare, în sensul că va fi intensificată sau atenuată. Gradul acestei schimbări sau deviații se datorește influenței momentane a stimulenților sociali respectivi. De această natură sunt cercetările experimentale ale lui Gardner (59) și Thurstone (158) care arată influența stimulenților sociali în schimbarea atitudinilor. La rândul nostru, am încercat să studiem influența organizației politice actuale a Statului, asupra schimbării atitudinilor și am ajuns la rezultate destul de semnificative¹⁾.

¹⁾ Rezultatele sunt prezentate în Cap. IV.

Studiile experimentale asupra schimbării atitudinilor sunt extrem de numeroase. Ele încearcă să precizeze natura factorilor sociali care determină această schimbare. În general, după cum vom vedea mai jos, acești factori nu se deosebesc de factorii care contribuie la formarea atitudinilor. Astfel, Telford (154) constată influența specifică a instrucțiunii în științele sociale și psihologice, asupra schimbării atitudinii studenților și învățătorilor, în direcția unei libertăți mai pronunțate, față de poziția lor anterioară. Jones (75) studiind atitudinile studenților americani față de război, rasă, religie, etc., în decursul a patru ani, găsește o schimbare semnificativă datorită influențelor venite din partea studenților mai înaintați. Knower (81—83) constată influența propagandei în schimbarea atitudinii față de prohibiție, arătând efectul (a) argumentelor scrise, (b) argumentelor orale convingătoare și (c) argumentelor logice orale. Studiind schimbarea atitudinilor în raport cu etatea, la 1600 adolescenți și tineri, Rosander (132) găsește schimbări semnificative între unele etăți dela 15—25 ani, iar între altele nu găsește nicio schimbare. Buck (20) constată o schimbare ușoară a atitudinii studenților în decursul unei zecimi de an, în direcția unei liberalizări. Allport și Katz (9), în Cap. XVII al lucrării lor, se ocupă de schimbările religioase petrecute în timpul vieții studenților în colegiu. În general se constată un proces de intelectualizare a ființei superioare, odată cu înaintarea în studiu. Factorii care condiționează schimbarea atitudinilor religioase sunt: cunoștințele, influențele personale, maturizarea, influența profesorilor, etc. Petersen și Thurstone (vezi Nelson, 114), studiind influența propagandei asupra schimbării atitudinilor la copii, față de naționalism, crimă, pedeapsa criminalilor, rasă și prohibiție, ajung la concluzia că cea mai izbitoare schimbare se constată în atitudinea copiilor față de Negri. Deasemenea, autorii citați constată că părerile altora au un efect neînsemnat asupra atitudinilor, în schimb un număr mai mare de convingeri aparținând unor manifestări sociale, pot avea un efect cumulativ în modificarea atitudinilor. Thorndike (156) consideră că schimbarea atitudinilor poate fi produsă prin imitație, asociație, reflex condiționat și adaptare negativă. Meltzer (106) testând două grupe de copii în anii 1934 și 1938, cu privire la atitudinea lor față de pacifism și război, și comparând rezultatele obținute, ajunge la concluzia că atitudinile copiilor s'au schimbat în mod simțitor în decursul anilor menționați. Influența sexului în persistența și schimbarea atitudinilor este studiată de McNamara și Darley (105). În urma unei testări și retestări a 100 bărbați și 100 femei, în decursul unei perioade de 9 luni, autorii citați constată că atitudinile femeilor sunt mai puțin persistente și mai schimbătoare decât atitudinile bărbaților.

După cum se vede, factorii care condiționează schimbarea atitudinilor sunt extrem de numeroși și nu se deo-

sebesc de aceia care contribue la formarea atitudinilor. Influența lor este însă relativă, întrucât, după cum am văzut, ea depinde de natura dispoziției atitudinale, precum și de gradul ei de consistență interioară. O dispoziție atitudinală conservatoare, desigur opune o rezistență mai mare influenței stimulenților sociali și ca atare se schimbă mai greu, decât o dispoziție radicală, care prin însăși natura sa este îndreptată spre stimulenți sociali noi, fiind astfel susceptibilă de schimbare. Deasemenea, o dispoziție atitudinală având la bază conținuturi sociale bine integrate, poate fi mai greu redirectivată decât o dispoziție, în care conținuturile nu se bucură de o coeziune interioară prea mare.

Dealtfel, schimbarea atitudinilor nu trebuie privită numai în funcție de individ, dar și în funcție de grup și de mediul social și cultural specific, în care trăiește grupul. Într'un mediu social în care predomină manifestările religioase, schimbarea atitudinilor se va face mai curând în această direcție decât în altele. Din contra, într'un mediu în care predomină preocupările științifice, schimbarea atitudinilor se va face mai curând în această direcție și mai puțin în direcția religioasă. De ex. în America, unde interesul public pentru religie descrește, iar interesul pentru știință și mai ales pentru aplicațiunile ei practice crește, este natural ca influența stimulenților sociali asupra atitudinilor, să fie mai mică în primul domeniu și mai mare în ultimul. Întrucât circulația valorilor religioase este mai restrânsă în America, iar aceea a valorilor practice-pozitive mai extinsă, în consecință religia redirectivează cu mult mai rar comportamentul atitudinal, în raport cu știința și cu toate activitățile practice rezultate din ea. Este semnificativ în această privință faptul, că în America este permisă lupta deschisă împotriva religiei și a bisericii. Influența societăților ateiste americane, în formarea atitudinilor ateiste, a fost arătată mai sus pentru a mai insista asupra ei. Menționăm doar faptul, că într'un mediu de această natură, religia dispune de puține șanse de a avea aderenți

convinși, întrucât există o serie de stimulenți sociali care anulează influențele ei.

Privită și din punct de vedere statistic, problema schimbării atitudinilor sociale dobândește o semnificație deosebită atât pentru individ cât și pentru grup. Din punct de vedere statistic, ne interesează înainte de toate, *direcția și proporția* schimbării atitudinilor membrilor unui grup social dat, întrucât de aceasta depinde echilibrul social. Schimbarea unei atitudini individuale în direcția opusă atitudinilor grupului, are o semnificație mai mult pentru individ și eventual pentru desintegrarea sa socială, nu are însă semnificație și pentru echilibrul social al grupului. Tot așa, schimbarea atitudinilor comune membrilor grupului, în proporție ridicată dar în aceeași direcție, deși e o „schimbare socială”, totuși ea nu afectează echilibrul social. Când însă schimbarea atitudinilor se face în proporție ridicată și în direcțiuni diferite, discordante și de multe ori opuse, atunci echilibrul social este perturbat, iar efectul este *desintegrarea socială*. De aceea, studiul statistic al atitudinilor are o importanță deosebită, nu numai pentru cunoașterea nivelului de intensitate al atitudinilor unui grup social dat, dar și pentru cunoașterea direcției și proporției lor distributive, care ne indică atât valoarea instituțiilor sociale pentru grup, cât și omogeneitatea sau eterogeneitatea, consistența sau inconsistența vieții sale atitudinale. În legătură cu aceasta se pune problema cunoașterii legilor după care se face distribuția statistică a atitudinilor.

2. Distribuția statistică a atitudinilor. Problema centrală care se pune în legătură cu distribuția statistică a atitudinilor este cunoașterea normelor după care ea se face și dacă ele corespund sau nu curbei normale de distribuție, după principiile statistice cunoscute. Cu alte cuvinte, sunt atitudinile niște variabile continue, ale căror cote aranjate după rang, ne dau curba gausseană normală? Este distribuția atitudinilor sociale similară cu aceea a trăsăturilor native, ca de ex. trăsăturile fizice, temperamentale, intelectuale, etc.?

Studiul formării atitudinilor sociale ne-a arătat până

acum, că ele nu sunt independente unele de altele și în același timp, de atitudinile grupului care exercită un control mai mult sau mai puțin riguros asupra lor. Există o serie de forme sociale care exercită o constrângere exterioară, în măsură să anuleze variația „naturală” a atitudinilor. Ceeace nu se întâmplă în cazul trăsăturilor native. Câtă vreme trăsăturile fizice, temperamentul și inteligența cuiva sunt determinate nativ și se manifestă independent de trăsăturile fizice, temperamentul și inteligența altora, lucrurile nu se petrec identic în cazul atitudinilor sociale. Atitudinile sociale sunt determinate mai mult de *interacțiunea socială*, decât de legile probabilității, la care se supune distribuția trăsăturilor biopsihice. Câtă vreme de ex. inteligența individului A, este independentă ca funcțiune de inteligența individului B, atitudinea individului A față de individul B, nu este independentă de atitudinea grupului (față de individul B) din care individul A face parte. Astfel, atitudinea Americanului față de Negri nu este independentă de atitudinea grupului american față de Negri. De asemenea, atitudinea negativă a mahomedanului față de creștini, nu este independentă de atitudinile celorlalți mahomedani față de creștini. Prin urmare, există aici un *conformism* atitudinal, care operează asupra distribuției anormale a atitudinilor sociale.

Cercetările experimentale care s'au făcut în această direcție, ne îndreptățesc să tragem concluzia, că distribuția statistică a atitudinilor se face extrem de rar și întâmplător, în forma curbei gaussiene normale¹⁾. De cele mai multe ori, această distribuție nu este câtuși de puțin gausseană, ci îmbracă forma diferitelor curbe *tip-U* sau *tip-J*, de variate nuanțe asimetrice. Curbele *tip-U* se caracterizează printr'o distribuție *bimodală*, în sensul că frecvența majorității cazurilor se plasează la extreme și nu la mijloc, luând forma mai mult sau mai puțin asemănătoare a literei *U*. În cazul atitudinii față de biserică de ex., când

¹⁾ Pentru lămurirea acestei noțiuni, vezi N. Mărgineanu: *Elemente de Psihometrie*. Edit. Institutului de Psihologie, Cluj, 1938.

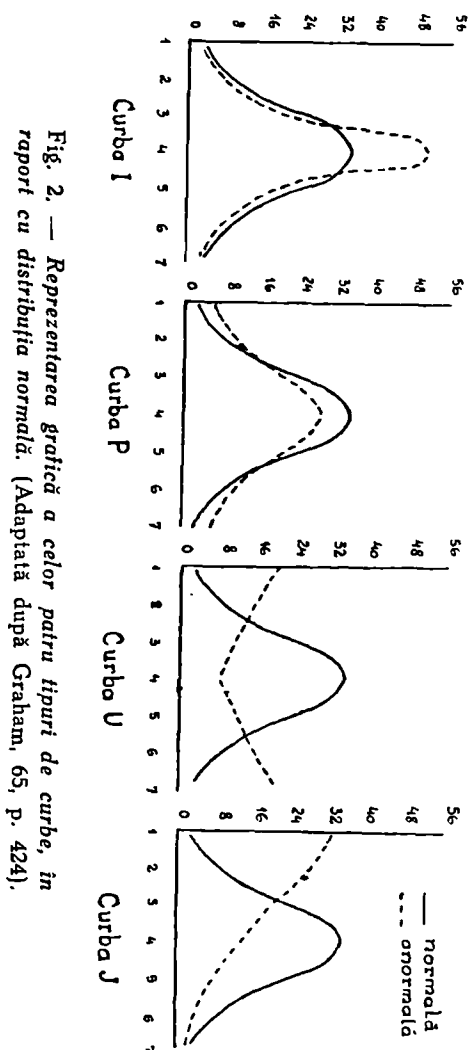
majoritatea indivizilor se grupează în jurul celor doi poli, reprezentând atitudinea extrem de defavorabilă și extrem de favorabilă bisericii, iar la mijloc se grupează o minoritate de cazuri, atunci avem curba *tip-U*. Sau exprimându-ne în limbaj procentual: când 40—45% subiecți sunt împotriva bisericii și 40—45% sunt pentru biserică, iar între aceste extreme 10—20% subiecți păstrează o atitudine medie față de biserică, în acest caz avem curba *tip-U*. O distribuție bimodală de această natură am obținut și noi, în cazul atitudinii studenților evrei față de biserică¹⁾.

Distribuția statistică a atitudinilor se face în forma curbei *tip-J*, când frecvența majorității cazurilor se grupează în jurul unei singure extreme, în cazul citat mai sus, în jurul polului extrem de favorabil sau extrem de defavorabil bisericii. Cu alte cuvinte, când majoritatea indivizilor se plasează în 1—2 unități de variație, iar restul se distribuie, mai mult sau mai puțin proporțional, în celelalte unități de variație. Fără îndoială, acestea nu sunt singurele tipuri de curbe, după care se face distribuția statistică a atitudinilor sociale. Adesea distribuția lor îmbracă forma curbelor *leptokurtice* sau *platikurtice*, ori forma diferitelor curbe *asimetrice* pozitive sau negative. Distribuția leptokurtică a atitudinilor este oarecum gausseană, atâta doar, că această distribuție nu este proporțională, întrucât frecvența maximă este la mijloc și se face în 1—2 unități de variație. Când mijlocul curbei este foarte ridicat avem curba *tip-I*. În cazul distribuției platikurtice a atitudinilor, frecvența maximă e tot la mijloc, însă este egal distribuită în câteva unități de variație, luând forma de platou. Aceasta este curba *tip-P*. Figura 2 reprezintă cele patru tipuri de curbe, care sunt cel mai frecvent întâlnite, în distribuția statistică a atitudinilor sociale.

După cum se vede din Fig. 2, există un contrast izbitor între distribuția curbelor normale și a celor anormale. Cele patru tipuri de curbe sunt menționate de Graham (63—65), care studiază atitudinile studenților față de diferite valori sociale, precum și natura

¹⁾ Vezi rezultatele la Cap. IV.

distribuției atitudinilor în raport cu adaptarea socială. Interesant de notat este faptul, că cea mai frecventă distribuție obținută de Graham, se face în forma curbei *tip-J*. Apoi vin curbele *tip-P* și *tip-U*.



Allport și Hartman (vezi Rice, 127, p. 83), măsurând atitudinile Americanilor față de Liga Națiunilor, găsesc o distribuție anormală a lor, în sensul că frecvența maximă se face la extreme și nu la mijloc. În felul acesta, distribuția ia forma curbei *tip-U*. Studiul

lui Schanck (76, p. 36—37) asupra atitudinii methodiștilor față de doctrinele religiei lor și față de reprezentanții bisericii lor, ne arată o distribuție a atitudinilor extrem de asimetrică în forma curbei *tip-J*. Frecvența maximă se face la extrema favorabilă bisericii, în proporție de 92%, ceea ce ne arată consistența foarte ridicată a atitudinii methodiștilor examinați. Măsurând atitudinile studenților față de divinitate, Allport și Katz (9) constată că atitudinile studenților catolici se distribuie în forma curbei *tip-J*, deoarece majoritatea cazurilor (89.8%) se plasează la extrema stângă, favorabilă credinței în realitatea lui Dumnezeu.

Prin urmare, după cum ne arată cercetările experimentale, distribuția statistică a atitudinilor sociale, nu este o distribuție gausseană normală, ci îmbracă forma diferitelor tipuri de curbe mai mult sau mai puțin asimetrice. Fără a postula existența unor legi statistice, după care se face distribuția atitudinilor, putem vorbi totuși despre două tendințe generale care determină variația lor. Acestea sunt: (a) tendința de *omogeneizare-similitudine* și (b) tendința de *diferențiere-polarizare*. În primul caz, atitudinile sociale tind să devină extrem de apropiate, a căror reprezentare grafică dă naștere la diferite curbe asimetrice, cu concentrațiunea majorității cazurilor în puține clase de frecvență, la extreme sau la mijloc. În acest sens avem curbele *tip-J* și *tip-I*. În al doilea caz, atitudinile au tendința să se diferențieze, luând forma distributivă a diferitelor curbe cu nuanțe *bimodale*, mai mult sau mai puțin pronunțate. De această natură sunt curbele *tip-U* și *tip-P*.

Factorii care determină distribuția atitudinilor, în forma tipurilor de curbe mai sus discutate, fără îndoială sunt multipli. Acești factori au legătură fie cu tendințele atitudinale *comune* membrilor unui grup social dat, îndreptate spre același obiect, de unde rezultă omogeneitatea și uniformitatea comportamentului atitudinal; fie că au legătură cu tendințe atitudinale *diferite*, de unde rezultă eterogeneitatea atitudinilor. În primul caz, putem avea o distribuție a atitudinilor în forma curbelor *tip-J* sau *tip-I*; în al doilea caz, putem avea o distribuție *tip-U* sau *tip-P*.

Însă această uniformitate și eterogeneitate a atitudinilor, poate fi determinată și de *factorii de control* ai insti-

tuțiilor sociale, în măsura în care acești factori au un caracter mai mult sau mai puțin coercitiv. Există o serie de instituții care au un pronunțat caracter *regimentar*, în măsură să exercite un control riguros asupra atitudinilor individuale, prin sancțiuni, pedepse, legi, aprobare și desaprobare socială, propagandă, etc. După cum există deasemenea, instituții cu un control mai puțin riguros. În primul caz, al instituțiilor regimentare, conformismul atitudinal este deplin asigurat, iar distribuția atitudinilor se va apropia mai curând de tipul-J, decât de alte tipuri ale curbei de variație. În al doilea caz, al instituțiilor cu un caracter mai liberal, conformismul atitudinal fiind mai puțin asigurat, în consecință distribuția se va apropia mai curând de tipul-U și tipul-P al curbei de variație. Conformismul și omogeneitatea atitudinilor sunt mult mai probabile în cazul bisericii romano-catolice, care se bucură de un pronunțat caracter regimentar, decât în cazul bisericii reformate. Dealtfel, aceste considerațiuni teoretice, își vor găsi o confirmare experimentală în Cap. IV al lucrării de față.

CAPITOLUL III

MĂSURAREA ATITUDINILOR SOCIALE

A) Diferite metode pentru măsurarea atitudinilor

Domeniul psihologiei experimentale și metrice nu se limitează numai la studiul aspectului cognitiv al individualității, adică la senzații, percepții, reprezentări, inteligență, etc. sau numai la temperament, caracter, etc., ci cuprinde și domeniul atitudinilor sociale. Exactitatea măsurărilor psihologice, privitoare la domeniul atitudinilor sociale, este în general egală cu exactitatea celorlalte măsurări psihologice mai de mult și mai bine cunoscute. Principiile experimentale și metrice care stau la baza măsurării atitudinilor sunt în general aceleași, ca și principiile care stau la baza celorlalte măsurări, devenite clasice. De aceea, validitatea metodelor curente pentru măsurarea atitudinilor sociale este deplin asigurată și valoarea acestor metode e unanim recunoscută.

Există o literatură voluminoasă cu privire la măsurarea atitudinilor sociale și desigur, expunerea tuturor încercărilor în această direcție nu stă în intenția noastră. Prezentarea metodelor mai mult sau mai puțin detaliată, poate fi găsită în diferitele tratate de psihologie socială, precum și în diferitele studii publicate în revistele americane. Menționăm pe cele mai însemnate și cunoscute și anume, pe acelea datorite lui Albig (1), G. W. Allport (2), Fl. Allport și Katz (9), Droba (41), Dunham (45), Folsom (58),

Mărgineanu (100), G. Murphy și L. B. Murphy (110), Nelson (114), Symonds (151), etc.

În cele ce urmează vom încerca să delimităm stadiile principale pe care le-a parcurs metoda măsurării atitudinilor sociale.

1. **Metoda recensământului.** Cea mai simplă metodă pentru cunoașterea și măsurarea atitudinilor sociale este metoda recensământului. Ea consistă dintr'o simplă operație de numerotare a persoanelor care sunt *pentru* sau *contra* unei instituții sau valori sociale. Prin metoda recensământului se poate determina numărul persoanelor care sunt pentru sau contra bisericii, naționalismului, tradiției, progresului, războiului, etc. Metoda această este simplă și expeditivă. Cu ajutorul ei noi putem măsura în mod rudimentar rangul și distribuția opiniei publice. Însă, după cum observă Allport (2), noi nu putem determina *intensitatea* opiniei unui individ dat, într'o problemă oarecare. Când am discutat natura atitudinilor sociale, am văzut care este importanța intensității lor, întrucât prin aceasta atitudinile se diferențiază între ele. În cazul unei atitudini favorabile față de naționalism există diferite grade de intensitate, pornind dela atitudinea favorabilă până la cea extrem de favorabilă. În primul caz, o persoană poate face un efort real în favoarea naționalismului, prin diferite contribuțiuni materiale sau spirituale; în al doilea caz, ea poate fi capabilă de sacrificiul vieții pentru naționalism, ceea ce constituie o deosebire considerabilă, între cele două atitudini ale persoanelor respective.

O altă insuficiență a metodei recensământului, rezidă în faptul că ea nu este susceptibilă de control statistic, cu privire la fidelitatea și validitatea ei. Ea se bazează mai mult pe buna credință a cercetătorului, care evident, nu constituie o garanție suficientă a obiectivității științifice.

2. **Metoda chestionarului.** Pentru măsurarea atitudinilor sociale se întrebuințează adesea metoda chestionarului. Există diferite forme de chestionar și în general, ele variază dela autor la autor. Această metodă se construiește mai mult în baza considerațiunilor logice, decât empirice.

De aceea ea este cunoscută sub numele de metodă *a priori*. Psihologul elaborează mai multe întrebări, în legătură cu diferitele manifestări și activități economice, politice, educative, religioase, etc., în tot cazul, cu privire la acele aspecte ale vieții sociale, în legătură cu care vrea să măsoare atitudinile populației. La aceste întrebări subiecții pot răspunde prin „da” sau „nu”. Numărul întrebărilor cuprinse într'un chestionar de atitudini poate varia dela 10—100 și chiar mai mult. Un chestionar de această natură este și acela elaborat de Symonds (153). El cuprinde în total 115 întrebări în legătură cu manifestările sociale curente, la care se poate răspunde prin „da” sau „nu”, adecă prin acceptare sau negare.

Care sunt avantajele chestionarului față de metoda recensământului? Chestionarul se bucură de avantajul de a putea aprecia nu numai prezența atitudinii dar și intensitatea ei. Pe lângă aceasta, el poate fi supus controlului metodelor statistice.

Intensitatea atitudinii este măsurabilă prin chestionar, în virtutea faptului că față de aceeași instituție sau valoare socială, există mai multe întrebări, care comportă mai multe răspunsuri pozitive sau negative, de nuanțe diferite. Câtă vreme prin metoda recensământului, subiectul era pus să răspundă într'o singură direcție, pentru sau contra instituției sociale; prin metoda chestionarului, el poate răspunde la mai multe întrebări. Suma răspunsurilor pozitive ne arată intensitatea atitudinii sale. Pentru a cunoaște de ex. atitudinea unei persoane față de biserică, persoana nu este întrebată pur și simplu dacă este pentru sau contra bisericii. Ea este pusă să răspundă la diferite chestiuni, în legătură cu respectul față de biserică, credința în Dumnezeu, rostul bisericii pe pământ, participarea la slujbele religioase, etc.

Chestionarul poate fi supus metodelor statistice de control, cum este criteriul validității și fidelității. În tot cazul, pentru ca rezultatele obținute prin aplicarea chestionarului să fie demne de încredere, trebuie ca el să se bucure de fidelitate și validitate internă și externă. În acest

scop, împărțim chestionarul în două părți egale și dacă rezultatele unei jumătăți, corespund cu rezultatele celeilalte, atunci chestionarul este o metodă fidelă și validă, adică măsoară ceea ce era desemnat să măsoare. Deosemena, o altă metodă de control este aceea a fidelității prin repetiție. Când rezultatele obținute prin două sau mai multe aplicări sunt aceleași, în acest caz chestionarul este bun. Există și alte criterii de validitate a chestionarului asupra cărora nu ne mai oprim, reținând doar faptul, că în raport cu metoda recensământului, chestionarul oferă mijloace suficiente pentru măsurarea atitudinilor sociale.

O îmbunătățire și perfecționare a tehnicii chestionarului, caracterizat prin răspunsuri alternative „da” sau „nu”, este adusă de Fl. Allport și Katz (9) și Bogardus, (vezi G. W. Allport, 2). Această perfecționare permite o apreciere mai justă a intensității unei atitudini printr'o singură întrebare, la care se pot da mai multe răspunsuri. În felul acesta, persoana examinată are libertate să-și aleagă răspunsurile care corespund intensității atitudinii sale, între cele două limite: extrem de favorabilă și extrem de defavorabilă. Măsurând atitudinea Americanilor față de diferitele naționalități, pentru determinarea „distanței sociale” între aceste naționalități, Bogardus a formulat întrebările în felul următor: „Ai fi capabil

1. să te căsătorești cu un Francez¹⁾;
2. să ai prieten de club pe un Francez;
3. să ai pe strada ta un vecin Francez;
4. să ai în întreprinderea ta un Francez;
5. să ai în țara ta cetățeni Francezi;
6. să ai în țara ta numai ca vizitatori pe Francezi;
7. să excluzi din țara ta pe Francezi.

După cum se vede, întrebările formulate de Bogardus au o diferență de intensitate, dând astfel posibilitate subiectului să-și aleagă răspunsurile care corespund nivelului de intensitate al atitudinilor sale. Deși metoda chestionarului este infinit superioară, comparativ cu metoda re-

¹⁾ Cuvântul „Francez” poate fi înlocuit prin orice alt cuvânt, ca: German, Englez, Italian, Polonez, Rus, etc.

censământului, totuși ea e susceptibilă de unele obiecțiuni. Astfel, gradele de intensitate ale diferitelor răspunsuri, nu constituie un *continuu linear*, în cazul celor șapte întrebări de mai sus. Din contra, există diferențe inegale între diferitele grade. De ex. diferența de intensitate între răspunsul 1 și 2 este cu mult mai mare decât între răspunsul 4 și 5. Nu este tot una să ai prieteni de club străini sau să fii căsătorit cu un străin. Dacă ai încă cetățeni străini în țara ta, în cele din urmă accepți prezența lor proporțională în întreprinderi. Așa dar, diferența de intensitate între răspunsurile 1—2 și ca atare, între atitudinile care sunt măsurate prin aceste răspunsuri, este cu mult mai mare ca între răspunsurile 4—5. Asupra acestei insuficiențe a chestionarului accentuează pe bună dreptate Allport (2), arătând că inegalitatea gradelor de intensitate a răspunsurilor, duce la diferență și inegalitate de atitudini și ca atare, exactitatea măsurării este afectată.

Aceste lipsuri inerente chestionarului sunt evitate în metoda testelor de opinii, după cum vom vedea mai jos.

3. Testele de opinii. Metoda testelor de opinii sau a scărilor de opinii și tehnica construcției lor, se leagă în special de numele lui Thurstone (157—161), care fără îndoială este unul dintre cei mai proeminenți statisticieni contemporani, în domeniul științelor psihologice și sociale. După cum am avut ocazia să vedem în Cap. I, când am pus problema raportului dintre atitudini și opinii, pentru Thurstone opiniile sunt „expresiuni verbale” ale atitudinilor. Acest fapt constituie punctul central în construirea scărilor de opinii pentru măsurarea atitudinilor sociale. Măsurând opiniile unei persoane față de o instituție sau valoare socială, noi măsurăm în realitate atitudinile ei. Metoda lui Thurstone este denumită și *psihofizică*, întrucât ea se caracterizează prin tendința graduală de a acoperi fenomenele psihice *calitative* prin simboluri *cantitative*. Deasemenea, ea se caracterizează, după cum observă Dunham (45), prin încercarea de a măsura comportamentul potențial în legătură cu o situație dinafară, prin răspunsuri verbale actuale.

Principiile dela baza metodei lui Thurstone pornesc dela însăși natura atitudinilor, concepute ca niște gradațiuni afective, îndreptate spre sau împotriva unei instituții sau valori sociale. Cu alte cuvinte, prin metoda lui Thurstone se măsoară gradul favorabil sau defavorabil al fiecărui subiect dintr'un colectiv dat, față de unele obiecte sau valori, ca biserica, naționalismul, războiul, progresul, etc. Față de metoda chestionarului, scările de opinii se bucură de avantajul de a avea mai multe gradațiuni și mai ales egale, încât aranjate după intensitatea lor, opiniile constituie un continuu linear. La un capăt al acestui continuu avem, de ex. în cazul unui test pentru măsurarea atitudinii față de război — opiniile cele mai favorabile războiului, iar la celălalt capăt avem opiniile cele mai defavorabile războiului. Între aceste extreme se plasează în mod continuu și egal gradat, alte opinii care pot varia la număr, păstrându-se însă diferențele de grad între diferitele opinii. Pe lângă aceasta, Thurstone introduce o nouă serie de criterii de validitate a testelor, ceea ce mărește exactitatea de măsurare a metodei.

Datorită acestor calități de care se bucură metoda preconizată de Thurstone, ea a fost adoptată de foarte mulți psihologi, în elaborarea diferitelor *scări specifice* și *generale*. Scările specifice sunt menite să măsoare atitudinile față de diferite tipuri de obiecte, valori, instituții, manifestări sociale și culturale, etc. Mai ales în ultima vreme, au fost construite numeroase scări specifice, pentru măsurarea atitudinilor față de candidații oficiilor electorale, școli de doici, producțiuni dramatice, distanță socială, curiozitate științifică, educație, feminism, libertatea copiilor, numărul orelor de lucru, părinți, acțiuni sociale, profesii, etc. Lista acestor teste este extrem de lungă. Scările generale înglobează de fapt opinii specifice, referitoare la diferite valori sociale și măsoară atitudinile complexe. Ele au fost elaborate pentru a măsura atitudinile față de pacifism-militarism, radicalism-conservatorism, naționalism-internaționalism, activități sociale existente și altele posibile, atitudini față de grup, etc.

Din prima categorie — a testelor specifice — fac parte scările elaborate de Gilliland (62), E. D. Hynckley și M. B. Hynckley (71), Mărgineanu (99), Rosander (131), Thurstone și Chave (161), etc. Din a doua categorie — a testelor generale — fac parte scările elaborate de Draser (38), Droba (40), Lentz (86—87), G. Murray (112),

Pace (119), Chircev (28), etc. Dealtfel, între cele două tipuri de scări nu există deosebiri de natură, întrucât testele generale sunt construite în baza opiniilor specifice și ca atare, pot fi aplicate în locul scărilor specifice. La rândul său, acestea din urmă pot înlocui testele generale, atunci când sunt administrate într'un număr mai mare, în legătură cu diferitele domenii și aspecte ale vieții sociale.

Metoda lui Thurstone este destul de complicată și construirea scărilor de opinii, conform principiilor preconizate de autorul în discuție, presupune elaborări și faze multiple. Această metodă a fost împământenită la noi în țară de N. Mărgineanu (100), sub conducerea căruia am elaborat testele noastre pentru măsurarea atitudinii față de *tradiție-progres*. Tehnica și fazele acestei metode vor fi discutate când vom trece la prezentarea testelor noastre. În același timp, vom avea ocazia să insistăm asupra unor ameliorări aduse de N. Mărgineanu (100) metodei lui Thurstone, care este tratată pe larg în studiul citat.

4. **Testele de situații.** Testele construite conform metodei preconizate de Thurstone, se bazează după cum am văzut, pe reacțiunile verbale care se manifestă sub forma de opinii. Atitudinea unui subiect este cunoscută conform răspunsurilor „pozitive” sau „negative” la aceste opinii. Opiniile acestea însă, sunt de multe ori echivoce și generale, iar răspunsurile la ele sunt adesea intelectualizate, încât nu acoperă deplin situațiile la care se referă. Pentru a preîntâmpina aceste lipsuri relative și pentru a putea verifica validitatea testelor de opinii și pe altă cale decât cea obișnuită, se încearcă mai ales în ultima vreme, elaborarea unor *scări de situații* menite să măsoare atitudinile sociale în baza comportamentului actual deschis (overt). Prin urmare, câtă vreme testele de opinii se bazează pe reacțiuni verbale, testele de situații se bazează pe comportamentul format al persoanei.

În această direcție merg cercetările lui Corey (31), Pace (119), Rosander (131, 132), etc. R. Pace elaborează două teste, — unul de „situații” și altul de „opinii” — menite să măsoare atitudinea liberal-conservatoare. În acest scop, primul test înglobează toate *situațiile* și *răspunsurile* caracteristice, referitoare la liberalism-con-

servatorism. În virtutea acestui test, subiectul este pus să-și arate preferințele și să răspundă la o varietate de situații caracteristice, descrise în mod specific. Testul constă din 30 *situații-răspunsuri*, bine determinate și selecționate din două forme preliminare. Celălalt test reprezintă o *scară de opinii* menită să măsoare aceeași atitudine liberal-conservatoare. El cuprinde deasemenea 30 fragmente (items) ca și primul. Prin urmare, primul test se bazează pe comportamentul format al individului, ca indicator al atitudinilor; cel de al doilea se bazează pe opiniile formate ale individului, ca indiciatori ale atitudinilor. Ambele teste au un număr egal de fragmente sau grade, în așa fel încât, încât există o corespondență între ele. Fiecare fragment din testul de opinii a fost bine frazat și are un fragment corespondent în testul de situații. În felul acesta, fiecare fragment corespunzător din cele două teste, măsoară în mod esențial aceeași atitudine. Fragmentul 1 din testul de opinii, condensează într-o formă prescurtată, ceea ce fragmentul 1 din testul de situații, descrie într-un detaliu cu mult mai specific. Același este cazul și al celorlalte fragmente cuprinse în cele două teste.

Prin studiul și analiza rezultatelor obținute la cele două scări, autorul în discuție constată care este valoarea celor două tipuri de teste, ca indiciatori ale atitudinilor sociale. Astfel, Pace ajunge la concluzia, că testul de situații se dovedește a fi un instrument cu mult mai discriminativ și ca atare, mai eficace pentru măsurarea atitudinilor, în raport cu testul de opinii.

Dealtfel, fiecare din cele două teste își are valoarea sa neîndoielnică și atunci când sunt aplicate paralel, ele constituie o metodă excelentă pentru măsurarea atitudinilor. Nu sunt lipsite de interes aprecierile făcute de subiecții examinați, în legătură cu cele două tipuri de teste. În ce privește testul de opinii, subiecții sunt de părere, că majoritatea fragmentelor (gradelor) cuprinse în el se înțeleg mai ușor, se pot rezolva mai repede, decid mai ușor la răspuns, sunt mai puțin confuze, etc. Referitor la testul de situații se afirmă că el constituie un mijloc adecvat pentru exprimarea părerilor asupra unei probleme, că fragmentele sunt mai bine definite, dau posibilitatea unui răspuns cu mult mai specific și sunt o expresie fidelă a atitudinilor. Între cele două teste, acesta din urmă este preferat celui dintâi. Aceste păreri cu privire la cele două teste, nu sunt

lipsite de importanță pentru cercetător. Ele reoglindesc fidel calitățile fiecărui test și constituie un indiciu asupra valorii practice a fiecăruia.

Din cele patru metode discutate mai sus, ultimele două sunt cele mai indicate pentru măsurarea atitudinilor sociale. Ele corespund întru totul exigențelor practice și principiilor experimentale și metrice care stau la baza metodelor clasice cunoscute.

B) *Tehnica elaborării testelor noastre*

Testele aplicate în lucrarea de față au fost elaborate în cadrul Institutului de Psihologie al Universității din Cluj, în anul 1937, sub directa conducere a d-lui N. Mărgineanu. Tehnica elaborării testelor pentru măsurarea *atitudinii față de biserică și naționalism-internaționalism*, fiind expusă de E. N. Mărgineanu (98) și M. Draser (38), în cele ce urmează vom prezenta principalele faze în elaborarea testelor noastre, pentru măsurarea *atitudinii față de tradiție-progres*.

1. **Colectarea opiniilor.** După cum am arătat mai sus, opiniile sunt reacțiuni verbale prin care se exprimă atitudinile. Ele sunt formulate în propoziții, fiind răspândite în populație într'un număr extrem de mare. De aceea, prima problemă care ni se impune este cunoașterea opiniilor formulate în propoziții, cu privire la tradiție și progres, care circulă în populație. În acest scop am întocmit un formular special, pentru colectarea opiniilor despre tradiție și progres, care a fost distribuit la un număr de aproximativ 200 studenți dela toate Facultățile.

Din totalul de 200 formulare distribuite au fost reînaintate aproximativ 100, fiecare conținând 5—10 păreri. În felul acesta, am obținut un număr aproximativ de 500 opinii, asupra tradiției și progresului.

2. **Selecționarea opiniilor.** Din cele 500 opinii colectate, unele bineînțeles se repetă. De aceea ele au fost supuse unei operațiuni de triere și selecționare. Regula după care ne-am condus în selecționarea opiniilor colectate a fost ur-

mătoarea: fiecare opinie trebuie să îndeplinească anumite condiții de conținut și formă. În primul rând, să exprime o afirmațiune sau negațiune cu privire la tradiție și progres, sau o formă intermediară gradată, între cele două extreme. Opiniile care n'au întrunit aceste condiții au fost eliminate. În al doilea rând, opiniile trebuie să îndeplinească și anumite condițiuni de formă. Să fie clare, distincte și lipsite de echivocitate. Multe din opiniile colectate, lăsau de dorit din acest punct de vedere, ele fiind formulate în propoziții prea complicate și de multe ori confuze. În consecință și acestea au fost eliminate, după ce în prealabil ne-am consultat cu alte persoane, pentru ca eliminarea lor să nu fie subiectivă.

În urma acestei operațiuni de selecționare, am obținut un număr de 111 opinii, care au fost supuse elaborărilor statistice ulterioare.

3. Evaluarea și clasificarea opiniilor. Prin selecționarea opiniilor am ajuns la un număr de sentințe care acoperă variația fenomenului studiat. Aceste opinii pot fi aranjate într'un continuu psihologic, dela opinia cea mai favorabilă tradiției și defavorabilă progresului, până la opinia cea mai favorabilă progresului și defavorabilă tradiției. Opiniile pot fi astfel cântărite sau *evaluate*, cu referire la gradul lor de intensitate și poziția lor în continuul linear al variabilei tradiționalism-progresism. Fiecare opinie poate primi un număr, dela 1 până la 111, potrivit gradului ei de aderență sau neaderență la tradiție și progres. Prin urmare, la un capăt al continuului psihologic se află tradiția, iar la celălalt capăt se află progresul. Între aceste extreme se înșiră, dela un capăt la celălalt toate opiniile care merg descrescând în intensitate până la mijloc, în ce privește gradul lor de aderență la tradiție, iar dela mijloc merg opiniile crescând în intensitate, în ce privește gradul lor de aderență la progres. Dacă în mod geometric am reprezenta o linie, la un capăt al căreia ar fi progresul iar la celălalt capăt tradiția, atunci fiecare punct de pe linie ar reprezenta o opinie, mai mult sau mai puțin favorabilă progresului sau tradiției, după cum este mai apropiat sau

mai depărtat de un capăt sau celălalt al liniei. Din punct de vedere teoretic, presupunându-se un număr infinit de opinii asupra tradiției și progresului, ar trebui să admitem o continuitate ideală și o trecere graduală imperceptibilă între opinii. În acest caz, convenția pe care am face cu privire la distanța unităților de mărime ale acestui continuu linear, s'ar rezolva matematic. Ar fi suficient să împărțim continuul statistic în unități egale, pentru a obține o scară definitivă. Ori din punct de vedere practic, evaluarea fiecărei opinii și găsirea locului ei adecvat pe continuul psihologic, este un lucru destul de greu. Aceasta intrucât discriminarea opiniilor învecinate este de multe ori greu de atins, date fiind diferențele de grad de multe ori mici și insesizabile. Dealtfel, după cum observă pe bună dreptate N. Mărgineanu (100) exigențele de exactitate ale minții noastre, precum și exigențele practice nu sunt prea mari. Ele nu cer nicicând mai mult de zece clase. În consecință, evaluarea fiecărei opinii în parte, poate fi înlocuită cu evaluarea opiniilor pe clase. Numărul claselor poate fi diferit. Noi ne-am oprit la numărul de 11 clase, adoptate după sistemul lui Thurstone.

Distribuția schematică a celor 11 clase sau unități de mărime ale continuului psihologic, se poate reprezenta în felul următor:

Tradiție	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	Progres
	$\pm_5$	$\pm_4$	$\pm_3$	$\pm_2$	$\pm_1$	0	$\pm_1$	$\pm_2$	$\pm_3$	$\pm_4$	$\pm_5$	

Considerând clasa a VI-a mijlocul continuului psihologic, am notat clasele dela stânga cu I-V care merg descrescând în ce privește atitudinea favorabilă față de tradiție. Clasele dela dreapta sunt notate cu VII-XI și ele merg crescând în ce privește gradul de favoare față de progres. Deasemenea, dedesubtul liniei am notat valoarea pozitivă și negativă a fiecărei clase în parte, cu referire la tradiție și progres. Astfel clasa I are valoarea $+5$ în ce privește tradiția și -5 în ce privește progresul. Clasa XI are valoarea $+5$ în ce privește progresul și -5 în ce privește tradiția. Cu alte cuvinte, opiniile grupate în clasa I,

au 5 grade de intensitate pozitivă față de tradiție și 5 grade de intensitate negativă față de progres. Lucrurile se prezintă invers în cazul opiniilor grupate în clasa XI, care au 5 grade de intensitate pozitivă față de progres și 5 grade de intensitate negativă față de tradiție. Opiniile grupate în clasa VI, reprezintă o atitudine mijlocie față de tradiție și progres.

Odată continuul psihologic împărțit în 11 clase și ca atare, numărul unităților de evaluare a opiniilor hotărât, problema care se pune este aceea a clasificării celor 111 opinii selecționate, în clasele respective. Care este criteriul după care ne vom conduce pentru a ști locul fiecărei opinii în clasa ei adevărată?

Există două posibilități și anume, clasificarea opiniiilor să fie făcută de o singură persoană sau de mai multe. Cum în primul caz nu putem evita subiectivitatea în clasificare, am recurs la al doilea. Numărul persoanelor asupra căruia ne-am oprit pentru clasificarea opiniilor este 40. Numărul acesta este suficient, întrucât un număr mai mare, nu aduce un spor de obiectivitate în clasificare. Important este ca cele 40 persoane să aibe semnificația justă a fiecărei opinii. În cazul nostru acest lucru a fost ușor de atins, întrucât cele 40 persoane au fost studenți, adică tocmai persoanele făcând parte din populația dela care am colectat opiniile.

Trecând la partea practică a clasificării celor 111 opinii, am scris fiecare opinie pe o bucată de carton, pentru ca ele să poată fi sortate independent unele de altele. Alte 11 cartoane au fost numerotate dela I—XI, reprezentând cele 11 unități de variație ale continuului psihologic. Ele au fost așezate pe o masă în ordine crescândă, dela I la XI. Pe cartonul I am scris: „Tradiția”, iar în paranteză: „Cele mai favorabile opinii”. Pe cartonul VI am scris „Părerii mijlocii”, iar pe cartonul XI am scris „Progresul” și în paranteză: „Cele mai favorabile idei”. Odată cu aceasta s’au dat subiectului, înainte de a începe clasificarea, instrucțiuni speciale cu privire la procedeul ce trebuie urmat în clasificarea părerilor. Pe lângă aceste instrucțiuni scrise, s’au mai dat și unele instrucțiuni orale când era cazul, referitoare nu la evaluarea opiniilor ca atare, ci la unele nedumeriri în legătură cu tehnica de clasificare.

Cele 111 cartoane numerotate dela 1 la 111, au fost administrate succesiv pentru clasificare la 40 studenți. Rezultatele obținute s'au trecut pe un tablou având 11 coloane destinate fiecărei clase în parte, în care s'au înregistrat numerile opiniilor respective. După ce operațiunea de clasificare a fost terminată, s'a procedat la fixarea poziției fiecărei opinii în continuul psihologic. Dacă toți subiecții ar fi clasificat opiniile în mod identic, atunci fixarea poziției fiecărei opinii s'ar rezolva în mod simplu. Ori opiniile, cum era de așteptat, n'au fost clasificate în mod identic. Aceleași opinii au fost clasificate adesea în clase diferite. În felul acesta se pune problema, cum putem stabili clasa adevărată a fiecărei opinii?

La această întrebare răspunsul ar putea fi următor: Clasa adevărată a opiniei este aceea, asupra căreia au căzut de acord mai mulți indivizi. Evident, aceasta este o soluție deși nu cea mai bună, întrucât și celelalte clase își au importanța lor neîndoielnică pentru opinie. Pentru a evita această lipsă, Thurstone propune aplicarea metodei medianului, în cazul fiecărei opinii. Operațiunea de calculare a medianului se face după metoda în general cunoscută, așa că nu insistăm asupra ei¹⁾. O inovație în această direcție, care are meritul de a da rezultate mai exacte, este aceea preconizată de N. Mărgineanu (100), prin calcularea mediei aritmetice a fiecărei opinii. Această cale am adoptat-o și noi, în calcularea cotelor fiecărei opinii. Ea se face după formula:

$$1) \text{ Cota opiniei} = MA = \frac{\sum fX}{n}$$

Un exemplu concret ne va arăta procedeul urmat în calcularea cotelor celor 111 opinii. Punem cazul că o opinie a fost clasificată de 20 subiecți la clasa VI, de 10 la clasa V și de 10 la clasa VII. Conform formulei de mai sus, cota opiniei se află făcând suma (Σ) frecvențelor (f) înmulțite cu clasa (X) în care a fost distribuită opinia și împărțind rezultatul la numărul total al clasificărilor (n), care în cazul nostru este 40. Astfel avem:

¹⁾ Pentru calcularea medianului și a celorlalte care urmează, vezi N. Mărgineanu: *Elemente de Psihometrie*.

$$\left(\frac{20 \times 6 + 10 \times 5 + 10 \times 7}{40} \right) = \frac{120 + 50 + 70}{40} = \frac{240}{40} = 6.00$$

Cota opiniei respective este 6.00. Făcând această operațiune în cazul fiecărei opinii în parte, am obținut o variație a cotelor dela 2.00 la 10.70. Desigur, multe cote așezate între aceste extreme au o valoare identică, iar altele, o valoare extrem de apropiată.

4. **Criteriul echivocității.** Calcularea cotelor celor 111 opinii ne-a arătat, că ele nu se bucură de claritate în egală măsură. În timp ce unele opinii sunt clasificate aproape de toți subiecții în aceeași clasă, altele din contra sunt clasificate în mai multe clase și uneori chiar în toate. Aceasta se datorește fără îndoială, lipsei de claritate și echivocității lor. Cu cât o opinie are un înțeles mai bine definit și este mai clară, cu atât ea este clasificată mai regulat în aceeași clasă. Și invers, cu cât o opinie este mai confuză și echivocă, cu atât clasificarea ei va fi mai dificilă și ea va fi sortată în mai multe clase.

Problema care se pune este cum putem cunoaște echivocitatea unei opinii. Media aritmetică este un criteriu bun, pentru a arăta clasa adevărată a fiecărei opinii, însă nu este suficientă pentru determinarea gradului de echivocitate al unei opinii. Media aritmetică nu ne indică și gradul de regularitate în clasificarea opiniilor. Două opinii pot avea aceeași medie aritmetică, însă regularitate de clasificare și echivocitate diferită. Să ne referim la ex. de mai sus. Opinia respectivă are cota 6.00, întrucât a fost clasificată de 20 persoane în clasa VI, de 10—V și de 10—VII. O altă opinie este clasificată de toți subiecții în clasa VI și ca atare, cota ei medie este: $(40 \times 6) : 40 = 6.00$. După cum se vede cotele celor două opinii sunt egale, însă gradul de regularitate în clasificare e diferit. Prima opinie este mai echivocă întrucât a fost clasificată în trei clase în loc de una. Care este criteriul pentru diagnosticarea echivocității opiniilor?

Thurstone preconizează metoda variației quartile, iar N. Mărgineanu aplică metoda variației medii. Întrucât aceasta din urmă este mai simplă și mai expeditivă, ea se

dovedește a fi mai practică în determinarea echivocității opiniilor. Ca atare am adoptat-o și noi conform formulei:

$$2) \text{ Echivocitatea opiniei } V_m = \frac{\sum f x}{n}$$

Pentru calcularea echivocității unei opinii stabilim diferențele (x) dintre media calculată conform formulei (1) și fiecare clasă, înmulțim aceste diferențe cu frecvența (f) opiniilor clasificate la o clasă și împărțim cu numărul (n) total al indivizilor care au clasificat. Un exemplu concret ne va arăta procedeul urmat. Dacă o opinie a fost clasificată de 22 subiecți la clasa I, de 11 la clasa II, de 5 la clasa III, de 1 la clasa IV și de 1 la clasa VI, aplicând formula (1) de mai sus pentru calcularea mediei aritmetice obținem:

$$\left(\frac{22 \times 1 + 11 \times 2 + 5 \times 3 + 1 \times 4 + 1 \times 6}{40} \right) = \frac{69}{40} = 1.7$$

Aplicăm în continuare formula (2) pentru calcularea variației medii a opiniei respective. În acest scop stabilim în primul rând diferențele dintre media aritmetică (1.7) și fiecare clasă în parte. Astfel avem: $1-1.7 = 0.7$; $2-1.7 = 0.3$; $3-1.7 = 1.3$; $4-1.7 = 2.3$; $6-1.7 = 4.3$. Înmulțim diferențele obținute cu frecvența clasei, adică cu numărul indivizilor care au clasificat opinia la clasa respectivă și împărțim rezultatul la 40:

$$\left(\frac{0.7 \times 22 + 0.3 \times 11 + 1.3 \times 5 + 2.3 \times 1 + 4.3 \times 1}{40} \right) = \frac{31.8}{40} = 0.8$$

Gradul de echivocitate al opiniei respective este 0.8. În tabela I dăm mediile aritmetice și variațiile medii calculate pentru fiecare opinie în parte.

Tabela I ne arată că gradul de echivocitate al opiniilor nu este același. Astfel, unele opinii au o variație medie care se ridică până la 1.9 (de ex. opinia Nr. 84), iar altele au o variație medie care coboară până la 0.0 (opinia Nr. 107). Analiza atentă a acestei echivocități ne arată că ea se produce după oarecare regularitate. Ea este mai puțin frecventă în cazul opiniilor extremiste și mijlocii și mult mai frecventă în cazul opiniilor care se plasează între mijloc și extreme¹⁾. Aceasta înseamnă că echivocitatea este

¹⁾ Opiniile extremiste sunt indicate în Tabela I, prin mediile aritmetice cuprinse între 2.0—3.5 și 9.0—11.0. Cele mijlocii se grupează în jurul $MA=6.0$.

TABELA I.

Media aritmetică și variația medie a celor 111 opinii

Nr.	MA.	Vm.	Nr.	MA.	Vm.	Nr.	MA.	Vm.	Nr.	MA.	Vm.
1	2.0	0.9	29	3.6	1.2	57	9.5	1.1	85	5.9	0.2
2	5.9	0.2	30	3.3	1.3	58	1.9	0.9	86	8.3	0.8
3	5.9	0.2	31	4.6	1.5	59	4.6	1.6	87	5.8	0.3
4	4.6	1.1	32	10.2	1.0	60	5.4	1.0	88	6.0	0.3
5	6.4	1.5	33	5.7	1.4	61	5.7	0.5	89	4.1	1.3
6	5.6	0.5	34	9.5	1.0	62	4.3	1.3	90	2.2	0.8
7	10.2	0.9	35	6.6	1.5	63	4.8	1.7	91	8.1	1.5
8	1.7	0.8	36	1.5	0.7	64	9.3	1.2	92	5.7	0.6
9	9.4	0.7	37	5.6	1.4	65	6.0	0.1	93	8.7	1.4
10	4.5	2.0	38	9.3	1.7	66	4.0	1.5	94	5.5	1.1
11	6.0	0.1	39	6.2	1.4	67	8.7	1.4	95	7.6	0.7
12	9.0	1.0	40	8.9	1.5	68	1.7	0.8	96	3.7	1.5
13	5.4	1.2	41	8.3	1.6	69	3.2	1.5	97	8.4	1.3
14	3.7	1.4	42	9.2	1.0	70	8.3	1.4	98	10.1	0.9
15	9.0	1.1	43	7.9	1.2	71	7.9	1.3	99	4.9	0.9
16	4.3	1.5	44	6.2	1.1	72	8.3	0.9	100	7.1	1.7
17	6.8	1.2	45	9.3	1.5	73	8.6	1.4	101	9.6	1.8
18	5.3	1.2	46	5.6	1.6	74	5.9	0.2	102	10.1	1.3
19	6.7	1.5	47	6.1	0.6	75	6.6	1.6	103	3.7	1.6
20	9.1	1.4	48	5.8	0.5	76	4.9	1.1	104	1.7	1.0
21	7.3	0.9	49	8.9	0.8	77	3.0	1.2	105	1.8	0.8
22	6.6	0.8	50	9.6	1.4	78	5.6	1.6	106	5.9	0.1
23	9.2	1.5	51	2.0	1.3	79	6.1	0.1	107	6.0	0.0
24	1.8	0.8	52	5.9	0.2	80	10.5	0.7	108	6.9	1.2
25	7.0	0.7	53	5.8	0.6	81	5.6	1.3	109	1.9	0.9
26	4.8	0.8	54	9.1	1.3	82	6.9	0.9	110	6.5	1.2
27	4.7	1.5	55	10.1	0.8	83	7.1	1.0	111	10.7	0.5
28	8.9	1.0	56	5.9	0.3	84	2.3	1.9			

Nr. = numărul părerilor, MA = media aritmetică, Vm = variația medie.

condiționată în bună parte, nu numai de lipsurile opiniilor în ce privește preciziunea și claritatea frazării lor, dar și de subiectivitatea criteriului de clasificare al fiecărei persoane. Insemnează că opiniile intermediare sunt mai greu de clasificat, din cauza lipsei caracterului hotărât de aderență sau neaderență la tradiție și progres. Dealtfel, această lipsă stă în natura lucrurilor, întrucât opiniile intermediare sunt exprimate într-o formă verbală atenuată de aderență sau neaderență și ca atare, gradațiunea lor sau intensitatea pozitivă ori negativă este greu de perceput. Opiniile extremiste sunt mai puțin echivoce, pentru că expre-

siunea lor verbală îmbracă forma hotărît afirmativă sau negativă. Clasificarea unei opinii ca: „Sunt pentru progres cu orice preţ” sau „Sunt hotărît împotriva tradiţiei” — este uşor de făcut. Tot aşa de uşor se clasifică opiniile mijlocii ca de ex. „Tradiţia trebuie să meargă mână în mână cu progresul”. În cazul acestor opinii, aderenţa maximă la progres, antagonismul faţă de tradiţie şi poziţia mijlocie sunt evidente. Mai puţin evidente sunt gradele de intensitate ale opiniilor intermediare, care se plasează la stânga şi la dreapta, dela mijlocul continuului psihologic. Lipsurile acestea, pe care de altfel le semnalează diferiţi specialişti în materia măsurării atitudinilor, se leagă de însăşi natura problemei, de insuficienţele limbajului de a exprima gradaţiuni cantitative, aşa cum ele se exprimă prin alte metode. În tot cazul, potrivit mijloacelor de care dispunem, echivocitatea opiniilor poate fi determinată în mod ştiinţific, ori aceasta este lucrul esenţial.

Odată gradul de echivocitate al fiecărei opinii stabilit, procedăm la o nouă operaţiune de selecţionare a lor, eliminând toate opiniile ale căror variaţii medii sunt prea mari. În urma acestei operaţiuni, am obţinut un număr de 58 opinii, cu un înţeles bine precizat şi lipsit de echivocitate.

5. Criteriul popularităţii. Prin criteriul echivocităţii ne-am asigurat despre gradul de exactitate şi obiectivitate al poziţiei pe care ocupă fiecare opinie în continuul psihologic. Scopul nostru fiind întocmirea unei scări de atitudini faţă de tradiţie-progres, primul lucru pe care l-am urmărit, a fost aflarea treptelor acestei scări, reprezentate prin opinii. În cazul dat, nu ne-a interesat atitudinea personală a subiectului faţă de opinii, dacă pe unele le acceptă iar pe altele le respinge, conform convingerilor şi inclinaţiilor sale. Din contra, ne-a interesat aprecierea logică şi raţională, iar nu psihologică a opiniilor. De aceea, etalonul obţinut prin elaborarea statistică a opiniilor este un *etalon logic*. El se bazează pe valoarea intrinsecă a opiniilor aşa cum ele au fost clasificate prin consensul celor 40 subiecţi. Dacă însă, administrăm aceste opinii unui colectiv, cu sco-

pul de a cunoaște atitudinea lui reală față de tradiție și progres, și pentru a determina proporția distribuției lor, atunci obținem un *etalon psihologic* care va fi specific fragmentului de populație examinat.

Pentru a supune testul unor noi criterii de validitate, l-am aplicat la un număr de aproximativ 150 studenți. În acest scop, opiniile au fost prezentate subiecților în formă de test, fiind însoțite de instrucțiuni speciale.

Rezultatele obținute în urma acestei examinări sunt prezentate în tabela II, de unde se pot vedea mediile aritmetice ale opiniilor, precum și frecvența sau popularitatea lor. Mediile aritmetice au fost calculate făcând suma cotelor pozitive și împărțind rezultatul la numărul lor.

TABELA II.
Media aritmetică și popularitatea opiniilor

Nr.	MA	P.	Nr.	MA	P.	Nr.	MA	P.
1	1.5	70	21	5.8	92	41	7.9	65
2	1.7	84	22	5.8	85	42	8.3	61
3	1.7	70	23	5.9	96	43	8.3	89
4	1.7	5	24	5.9	103	44	8.9	67
5	1.8	74	25	5.9	82	45	8.9	86
6	1.8	11	26	5.9	88	46	9.0	90
7	1.9	12	27	5.9	62	47	9.0	29
8	1.9	70	28	5.9	67	48	9.2	55
9	2.0	71	29	5.9	60	49	9.4	66
10	2.0	4	30	6.0	90	50	9.5	31
11	2.2	85	31	6.0	81	51	9.5	21
12	3.0	80	32	6.0	95	52	9.6	80
13	3.6	73	33	6.0	89	53	10.1	62
14	4.3	55	34	6.1	90	54	10.1	23
15	4.6	28	35	6.6	67	55	10.2	78
16	4.9	89	36	6.9	97	56	10.2	34
17	4.9	73	37	7.1	58	57	10.5	31
18	5.4	82	38	7.1	83	58	10.7	69
19	5.4	81	39	7.3	76			
20	5.5	61	40	7.6	67			

Nr. = numărul opiniilor, MA = media aritmetică, P = popularitatea opiniilor.

Din tabela II se poate verifica într-o măsură oarecare afirmația, că popularitatea opiniilor crește la mijloc iar la extreme scade. Distribuția opiniilor, după cum se vede

din tabela de mai sus, se supune unei regularități *quasi* gaussiene. Prin urmare, cu cât ne apropiem de extreme, numărul indivizilor care optează pentru opiniile extremiste scade și invers, cu cât ne depărtăm dela extreme și ne apropiem de mijloc, numărul indivizilor crește. Cu cât o opiniune este mai favorabilă tradiției sau progresului, cu atât numărul indivizilor care aderă la ea este mai mic; cu cât opinia se apropie de o valoare mai mijlocie, cu atât numărul indivizilor care aderă la ea este mai mare. Prin urmare, în cazul nostru se verifică regularitatea distribuției gaussiene cunoscute. Desigur, aceasta nu este o lege. În tot cazul, ea este mai puțin caracteristică distribuției atitudinilor sociale și mai mult variațiunii trăsăturilor native. Discuțiunea cercetărilor experimentale, făcută la Cap. II, ne îndreptățește această părere. Atitudinile sociale pot lua forma distributivă specifică distribuției gaussiene, însă pot lua și o altă formă, specifică diferitelor tipuri de curbe J, U, I și P, care au fost discutate în capitolul menționat. Este adevărat că Thurstone găsește o distribuție gausseană a atitudinilor, aceasta însă, nu se verifică în toate cazurile. Chiar testele elaborate de Thurstone, aplicate de diferiți psihologi americani, nu confirmă existența unei distribuțiuni gaussiene normale a atitudinilor. Așa dar, distribuția atitudinilor poate lua câteodată forma curbei gaussiene, altădată însă, nu. Și cazurile din urmă, se verifică mai frecvent decât cele dintâi, într'un Stat totalitarist este normal ca popularitatea opiniilor, extrem de favorabile naționalismului, să fie mai mare decât într'un Stat democrat. În acest caz regularitatea gausseană este infirmată, întrucât frecvența maximă se constată nu la opiniile mijlocii, ci la opiniile extremiste. În consecință, însăși valoarea criteriului popularității este condiționată de acești factori sociali, iar scările elaborate într'o țară, nu au aceeași valabilitate și în altă țară.

După cum am arătat, popularitatea celor 58 opinii nu este egală și se apropie de distribuția gausseană. Astfel, pentru unele opinii mijlocii optează 103 subiecți (Nr. 24), pe când pentru opiniile extremiste și intermediare, numă-

rul este cu mult mai redus. In același timp, se constată că unele opinii se abat prea mult dela regula frecvenței generale, cum sunt de ex. opiniile Nr. 4, 6, 7, 10, 15, 47, 50, 51, 54 și 57. In consecință ele au fost eliminate. In felul acesta am obținut un număr total de 48 opinii. Intrucât numărul acesta este destul de mare și nu aduce un spor de exactitate, față de un număr de două ori mai mic, în consecință am procedat la înjumătățirea testului, pentru a obține două scări, menite să măsoare una și aceeași atitudine, tradițional-progresistă. Impărțirea opiniilor în două părți egale, s'a făcut după un criteriu obiectiv și anume, prin separarea opiniilor având un număr cu soț de o parte, față de acelea fără soț, de altă parte. In felul acesta, fiecare test formează un continuu psihologic, pornind dela cotele opiniilor cele mai mici și terminând cu cotele cele mai mari. Pentru a da o formă definitivă testelor noastre, am sortat opiniile în așa fel, ca gradațiunea cotelor să nu fie continuă. Cu alte cuvinte, lângă o cotă mare am pus una mijlocie, mai mică etc. In felul acesta, avem siguranța că răspunsul la o opinie, nu afectează răspunsul la opinia învecinată. Forma ultimă a acestor teste este dată la „anexe”.

Tabela III.
Cotele opiniilor la cele două scări (A și B).

Nr.	A.	B.	Nr.	A.	B.	Nr.	A.	B.	Nr.	A.	B.
1	6.0	10.7	7	5.5	1.7	13	1.7	1.8	19	5.9	2.0
2	9.4	3.0	8	10.1	5.4	14	5.9	7.9	20	7.1	4.9
3	2.2	7.3	9	6.0	9.6	15	1.9	9.2	21	8.9	5.9
4	7.1	4.3	10	6.1	7.0	16	5.9	10.2	23	10.2	6.0
5	8.3	6.9	11	3.6	8.3	17	9.0	6.6	23	5.8	5.8
6	1.5	8.9	12	5.4	5.9	18	6.9	5.9	24	7.6	5.9

Nr. = numărul opiniei, A. = forma A, B. = forma B.

Tabela III prezintă cotele opiniilor la cele două scări paralele, după care s'a făcut *cotarea* testelor, aplicate pentru cunoașterea atitudinii față de tradiție și progres la populația românească.

Tabela IV.
Etalonul logic al atitudinii față de tradiție-progres.

Unități de mărime	Semnificația și interpretarea cotelor
1.0 — 2.9	Extrem de favorabil tradiției
3.0 — 3.9	Foarte favorabil tradiției
4.0 — 4.9	Favorabil tradiției
5.0 — 6.9	Poziție intermediară
7.0 — 7.9	Favorabil progresului
8.0 — 8.9	Foarte favorabil progresului
9.0 — 11.0	Extrem de favorabil progresului

Tabela IV reprezintă *etalonul logic* al atitudinii față de tradiție și progres, așa cum a fost stabilit prin consensul a 40 persoane, care au apreciat valoarea intrinsecă a fiecărei opinii în parte, hotărînd cota ei. Mijlocul etalonului logic este 6.0. El reprezintă poziția mijlocie teoretică față de tradiție și progres. Acest mijloc nu este obținut prin popularitatea sau frecvența maximă a opiniilor dela mijloc, așa cum este cazul *etalonului psihologic*, după care mijlocul poate fi la o extremă sau alta, în tot cazul acolo unde frecvența este mai mare. Același este cazul și al celorlalte unități de mărime, fie că se așează la extreme sau se apropie de mijloc. Valoarea lor este logică, reprezentată prin unități de mărime iar nu prin unități de variație. De aceea, problema care se pune este, în ce măsură corespunde etalonul logic, etalonului psihologic.

Tabela V reprezintă etalonul psihologic al atitudinii studenților față de tradiție și progres, examinați în anul 1937. Raportând unitățile de mărime ale etalonului logic (tabela IV), la unitățile de variație ale etalonului psihologic (tabela V), constatăm o corespondență surprinzătoare între cele două categorii de unități.

Astfel poziția intermediară a etalonului logic (5.0—6.9) corespunde unităților de variație ale etalonului psihologic, în cazul ambelor scări. Cu alte cuvinte, studenții români au o poziție intermediară față de tradiție și progres. Este interesant de observat, că atitudinea studenților față de tradiție și progres nu s'a schimbat în decursul anilor

Tabela V.
Etalonul psihologic al atitudinii față de tradiție-progres.

Testul:	C e n t i l e										
	10	20	25	30	40	50	60	70	75	80	90
Forma A:	5.4	5.5	5.6	5.6	5.8	6.0	6.1	6.3	6.4	6.6	7.4
Forma B:	5.7	5.9	5.9	6.0	6.1	6.2	6.3	6.4	6.5	6.6	7.3

1937—1940, întrucât măsurările ulterioare nu dau rezultate deosebite, după cum vom vedea în capitolul următor.

6. Fidelitatea și validitatea testelor. Problema fidelității și validității testelor noastre, se pune în legătură cu întrebarea, dacă ele măsoară ceea ce sunt menite să măsoare, adică atitudinea față de tradiție-progres. Cu alte cuvinte se pune problema corelației dintre test și criteriu. Pe de altă parte, dat fiind faptul că criteriul n'a mai fost măsurat și prin alte teste și ca atare nu este cunoscut, se pune problema validității testului. La aceasta ajungem făcând corelația dintre cele două teste (A și B), pe care le-am obținut prin înjumătățire. Deasemenea, întrebarea care se mai pune este: cât măsoară testul din criteriu și dacă măsoară în mod constant.

Coeficientul de fidelitate prin înjumătățire este 0.77. El ne arată gradul de încredere pe care-l putem avea în test. Indicele de fidelitate este 0,87; el ne arată corelația dintre test — care este o măsurare imperfectă a atitudinii și măsurarea perfectă a ei, pe care am putea s'o obținem, când numărul de teste ar fi infinit. Eroarea etalon a cotei este 1,7 și ne arată probabilitatea de 2 contra 1, că orice cotă brută, a oricărui individ, este cuprinsă între +0,96 și —0,96. Prin urmare, în baza coeficienților de mai sus, fidelitatea testului nostru poate fi socotită ca foarte satisfăcătoare, ceea ce este și natural, dat fiind faptul că elaborarea testului a fost supusă atât criteriului ambiguității, cât și celui al populației.

Validitatea teoretică ne indică gradul de acoperire al criteriului, în cazul nostru a atitudinii față de tradiție și progres. Prin ea se fixează limita peste care nu putem tre-

ce. Validitatea teoretică a testului nostru este 0,93. În consecință ea trece peste pragul de 0,90 și ca atare este foarte satisfăcătoare. Corelația exterioară ne arată dacă testul măsoară constant ceea ce are de măsurat. Corelația dintre Forma A și Forma B a testului nostru este 0,77. Ea fiind satisfăcătoare, avem toată garanția că testul acoperă criteriul și măsoară constant atitudinea față de tradiție-progres.

* * *

Nu sunt lipsite de interes unele constatări, ce se pot face, studiind distribuția statistică a atitudinilor față de biserică, naționalism-internaționalism și tradiție-progres, prezentate grafic și în tabele, în Cap. IV. Intrucât în capitolul de față ne ocupăm de problema metodei, credem că este locul potrivit să facem câteva mențiuni critice, cu privire la testele aplicate de noi în lucrarea de față. După cum vom avea ocazia să semnalăm la timpul potrivit, distribuția statistică a atitudinilor populației examinate de noi, este asimetrică negativă în cazul bisericii și naționalismului-internaționalismului și este intermediară în cazul tradiției-progresului. Prin urmare, în primul caz, distribuția statistică a atitudinilor nu este gausseană, iar în ultimul caz, ea se apropie de această formă. Astfel stând lucrurile, răsare în mod legitim întrebarea, dacă nu cumva distribuția mai mult sau mai puțin *simetrică* și mai ales *intermediară* a atitudinilor față de tradiție-progres, se datorește unor insuficiențe metodologice, întrucât scara de atitudine a fost construită în forma unui singur continuu „artificial”, care în realitate, poate este compus din două variabile deosebite ca natură? Cu alte cuvinte, distribuția gausseană a atitudinii față de tradiție-progres, nu cumva se datorește tocmai faptului, că am contopit două moduri opuse de adaptare atitudinală, într'un continuu linear, în loc să avem două scări deosebite: una pentru măsurarea atitudinii față de tradiție, iar alta, pentru măsurarea atitudinii față de progres? În acest din urmă caz, n'ar fi exclusă posibilitatea unei distribuții *asimetrice*, care însă a fost anulată prin juxtapunerea opiniilor tradiționaliste și

progresiste într'un singur test. Luând un ex. concret, se întâmplă că un individ, deși optează pentru unele opinii tradiționaliste și pentru altele progresiste, obține totuși o cotă medie, apropiată de atitudinea intermediară, iar nu extremă, cum se prezintă lucrurile în realitate. În acest sens, tendințele atitudinale extremiste sunt anulate prin cota medie intermediară, care este rezultatul sumățiunii diferitelor opinii extremiste. Atenția noastră s'a oprit asupra acestui fapt, în urma constatării unei distribuții extrem de similare, între atitudinile diferitelor grupuri față de tradiție-progres. Impresia generală este că primele două teste, pentru măsurarea atitudinii față de biserică și naționalism-internaționalism, sunt mult mai consistente, decât testul pentru măsurarea atitudinii față de tradiție-progres. Câtă vreme în cazul primelor două teste se constată adesea diferențe semnificative între diferite grupuri, în cazul ultimului test, aceste diferențe sunt nesemnificative și mai mult întâmplătoare. Dealtfel, confirmarea sau infirmarea acestor presupuneri, nu poate fi făcută decât odată cu elaborarea a două scări separate, pentru măsurarea atitudinii față de tradiție de o parte, iar de altă parte, a atitudinii față de progres. Numai în acest caz se va putea verifica, dacă la baza atitudinii față de tradiție-progres stă o singură trăsătură sau două trăsături și dacă aceste trăsături sunt opuse sau complementare. Părerea noastră este că în acest continuu linear — tradiționalism-progresism — sunt implicate de fapt două trăsături, alăturarea cărora într'o singură scară de atitudini este pe deplin justificată, din punctul de vedere al semnificației adaptative a individului, care după cum am văzut mai sus, reacționează prin comportament integrat, la opiniile specifice prezentate în testul nostru. Cu alte cuvinte, persoana acceptă unele opinii, iar altele le respinge, după cum ele se conformează sau nu notei sale generale tradiționaliste sau progresiste¹⁾.

¹⁾ În vederea elucidării problemei menționate mai sus, se elaborează în cadrul Institutului de Psihologie, noi teste de atitudini față de tradiție și progres, care urmează să fie aplicate paralel cu cele vechi.

CAPITOLUL IV

STUDIUL DIFERENȚIAL AL ATITUDINILOR SOCIALE

Preliminarii. Scopul experimental al studiului de față este cunoașterea atitudinilor populației românești față de biserică, *naționalism-internaționalism* și *tradiție-progres*. În vederea acestui scop, au fost elaborate în cadrul Institutului de Psihologie din Cluj-Sibiu, trei teste pentru măsurarea atitudinii față de valorile sociale respective. Primele două teste, elaborate de M. Draser (39) și E. N. Mărgineanu (99) sunt menite să măsoare atitudinea față de biserică și atitudinea față de Stat. Cum în general, Statul îmbracă forma de organizație națională sau internațională, atitudinea față de el, este măsurată prin testul de *naționalism-internaționalism* (39). Fără îndoială, Statul și biserica sunt două instituții fundamentale, pe care se clădește viața socială și importanța lor, pentru viața particulară și socială a individului este evidentă. Al treilea test, prezentarea căruia a fost făcută în capitolul precedent, este menit să măsoare atitudinea față de toate instituțiile sociale și culturale și anume, față de păstrarea sau schimbarea lor, adică față de tradiționalism și progresism.

Cele trei teste de atitudini sociale au fost aplicate la un număr de aproximativ 1300 cazuri, asupra elevilor, studenților, învățătorilor și profesorilor dela liceele secundare. Examinările au avut loc în decursul anilor 1937—1941, și au fost făcute în diferitele centre ale țării, în Cluj, Timișoara, Iași, Tg. Mureș și Sibiu. În felul acesta, ne-am asigurat asupra condițiilor de omogeneitate ale populației,

care condiții trebuiesc respectate în orice măsurare psihologică. De asemenea, testele au fost aplicate la diferite naționalități: Români, Germani, Unguri, Evrei, etc., și la diferite confesiuni, etăți, condiții sociale și economice. În felul acesta, rezultatele sunt reprezentative pentru populația românească. În cele ce urmează, trecem la prezentarea și interpretarea rezultatelor obținute, în ordinea succesivă, la (a) elevi, (b) studenți și (c) învățători și profesori.

A) *Atitudinea elevilor față de biserică, naționalism-internaționalism și tradiție-progres.*

Numărul elevilor asupra cărora s'au aplicat cele trei teste, se ridică la aproximativ 300 cazuri, dela liceele teoretice, militare, comerciale, industriale și confesionale. În consecință, interesul psihologic se îndreaptă nu numai asupra cunoașterii atitudinii elevilor în general, dar și asupra variației acestei atitudini, în funcție de influențele instrucțiunii, etății, sexului, etc. Natura acestor variații ne va arăta natura influențelor venite din partea factorilor nativi și a factorilor de mediu, importanța cărora a fost discutată în capitolele precedente.

1. Atitudinea față de biserică. Tabela VI reprezintă distribuția atitudinii elevilor față de biserică pe licee. Analiza statistică a acestei distribuții ne duce la două constatări: (a) cu privire la *asimetria* pronunțat negativă a frecvenței celor trei categorii de elevi și (b) cu privire la unele diferențe între atitudinea elevilor dela diferite licee. Astfel, frecvența maximă se face în toate cazurile la extrema dreaptă, în două unități de variație (8—9), apropiindu-se de distribuția tip-J. În cazul elevilor dela liceele teoretice avem 35.55 % și 30.00 %, în unitățile de variație 8 și 9. La elevii liceelor militare avem 28.00 % și 48.00 %, în unitățile de variație 8 și 9; iar la elevii liceelor comerciale și industriale se distribue în aceleași unități de variație 53.76 % și 16.12 %.

Cu alte cuvinte elevii au atitudini foarte favorabile bisericii.

Tabela VI.

Distribuția atitudinii față de biserică, naționalism-internaționalism și tradiție-progres, pe licee.

Atit.	Liceul	Unități de variație									
		2	3	4	5	6	7	8	9	10	Total %
Biserică	T:	2.22	3.33	4.44	5.55	5.55	13.33	35.55	30.00	—	99.97
	M:	—	1.33	—	2.66	—	18.66	28.00	48.00	1.33	99.98
	C+I:	—	1.07	1.07	3.22	8.60	16.12	53.76	16.12	—	99.96
Național Internaț.	T:	1.09	6.59	3.29	4.39	14.28	19.78	45.05	5.49	—	99.96
	M:	—	—	—	1.17	14.11	25.88	49.41	9.41	—	99.98
	C+I:	—	—	1.07	1.07	6.45	38.70	51.61	1.07	—	99.97
Tradiție Progres	T:	—	—	1.08	33.69	54.34	9.78	1.08	—	—	99.97
	M:	—	—	3.65	50.00	40.24	6.09	—	—	—	99.98
	C+I:	—	—	—	41.93	58.06	—	—	—	—	99.99

T = liceele teoretice, M = liceele militare, C+I = comerciale și industriale.

În ce privește diferența distributivă a atitudinilor, este de observat, că deplasarea spre dreapta este mai mare în cazul elevilor de la liceele militare. Cu alte cuvinte aceștia sunt în proporție mai mare extrem de favorabili bisericii, comparativ cu elevii de la celelalte licee.

Tabela VII.

Etalonul psihologic al atitudinii elevilor față de biserică, naționalism-internaționalism și tradiție-progres.

Atit.	Liceul:	C e n t i l e										
		10	20	25	30	40	50	60	70	75	80	90
Biserică	T.:	4.9	6.7	7.2	7.5	8.3	8.7	8.9	9.0	9.0	9.1	9.2
	M.:	7.5	7.8	8.1	8.4	8.7	8.9	9.1	9.3	9.3	9.3	9.5
	C+I:	6.6	7.6	7.9	7.9	8.3	8.4	8.6	8.8	8.9	9.0	9.1
Național Internaț.	T:	4.5	6.2	6.8	6.9	7.6	8.1	8.3	8.5	8.6	8.7	8.9
	M:	6.7	7.1	7.7	7.8	7.9	8.2	8.4	8.5	8.8	8.9	9.0
	C+I:	7.0	7.4	7.5	7.6	7.8	8.1	8.3	8.4	8.5	8.5	8.8
Tradiție- Progres	T:	5.5	5.7	5.8	5.9	6.1	6.2	6.4	6.5	6.6	7.1	7.3
	M:	5.3	5.6	5.7	5.7	5.9	6.0	6.1	6.2	6.3	6.4	6.7
	C+I:	5.6	5.8	5.9	6.0	6.1	6.1	6.2	6.2	6.3	6.3	6.5

Legenda: aceeași ca și la Tabela VI.

Comparând etalonul psihologic al atitudinii elevilor față de biserică, în raport cu poziția intermediară a etalonului logic, reprezentată prin cota 6.0, constatăm că deplasarea spre dreapta, adică spre polul foarte favorabil bisericii se face cu 2.7 unități de cotă, în cazul elevilor dela liceele teoretice; cu 2.9 unități de cotă în cazul elevilor dela liceele militare și cu 2.4 unități de cotă la elevii liceelor comerciale și industriale. După cum se vede și în acest caz, se verifică atitudinea foarte favorabilă față de biserică a elevilor examinați. Intre cele trei deplasări pare a nu exista o diferență pronunțată. Totuși ea există și este foarte semnificativă. La această constatare am ajuns calculând eroarea standard a diferențelor dintre mediile grupurilor respective, după formula dată de Garrett¹⁾. La primul grup media aritmetică este 7.83, la al doilea grup este: 8.63, iar la al treilea, este: 8.14. Erorile standard ale mediilor respective sunt: .185, .120, .113. Eroarea standard a diferențelor dintre prima și a doua medie este .220; dintre prima și a treia este .216 și între a doua și a treia este .164. Dacă diferența dintre cele două medii aritmetice, întrece eroarea standard a diferențelor înmulțită cu trei, înseamnă că există diferențe semnificative între atitudinile grupurilor respective. Dacă ea n'o întrece, înseamnă că diferențele dintre cele două medii nu sunt semnificative. În cazul nostru, diferența dintre mediile primului și al doilea grup este de .80. Ea întrece eroarea standard a diferențelor celor două medii înmulțită cu trei. Cu alte cuvinte între elevii liceelor militare și teoretice există diferențe semnificative de atitudine față de biserică, în sensul că cei dintâi sunt mai religioși decât ultimii. Deasemenea există diferențe semnificative între elevii liceelor militare și comerciale-industriale, primii fiind mai religioși decât ultimii. Însă, între elevii liceelor teoretice și comerciale-industriale, nu există diferențe semnificative.

¹⁾ Garrett, H. E.: Statistics in Psychology and Education. Longmans, Green & Co. 1935, la pag. 211:

$$\text{Eroarea standard a diferențelor} = \sigma_D \text{ sau } \sigma_{M_1-M_2} = \sqrt{\sigma_{M_1}^2 + \sigma_{M_2}^2}$$

dintre două medii

Pentru a preciza gradul de abatere al curbei reale dela curba ideală, am calculat coeficientul de asimetrie, în cazul fiecărei distribuții în parte. Astfel putem cunoaște deplasarea spre dreapta sau spre stânga, negativă sau pozitivă a fiecărei curbe. Deasemenea am calculat sigma, coeficientul de variație, boltire, eroarea standard a sigmei și a mediei. Importanța acestor calcule este neîndoiebnică, întrucât ne arată încrederea ce o putem avea în rezultatele obținute de o parte, iar de altă parte, constituie criterii sigure pentru exprimarea economică a rezultatelor.

La prima grupă (liceele teoretice) am obținut: $\sigma = 176$, $V=22.47$ (coeficientul de variație), $As = -1.41$ (coeficientul de asimetrie), $ku=0.418$ (coeficientul de indoitură, kurtosis care precizează tipul curbei în ce privește abaterea ei platikurtică sau leptokurtică) $\sigma M=.185$ (eroarea standard a mediei), $\sigma_{\sigma}=.131$ (eroarea standard a sigmei).

La grupa a doua (liceele militare) am obținut: $\sigma=1.04$ $V=12.05$, $As= -.807$, $ku=.625$, $\sigma M=.120$, $\sigma_{\sigma}=.084$. La grupa a treia: $\sigma=1.09$, $As= -.743$, $V=13.39$, $ku=.414$, $\sigma M=.113$, $\sigma_{\sigma}=.079$.

2. Atitudinea față de naționalism-internaționalism. Frecvența maximă a distribuției cazurilor se face (tabela VI) în unitățile de variație 7 și 8, în cazul atitudinii față de naționalism-internaționalism. Prin urmare, elevii sunt favorabili naționalismului și defavorabili internaționalismului, în proporție ridicată. Procentul cel mai ridicat îl dau elevii liceelor comerciale și industriale (51,61%) în unitatea de variație a 8-a, apoi vin elevii liceelor militare (49,41%) și elevii liceelor teoretice (45,05). Deviația dela poziția intermediară a etalonului logic se face cu 2,07 unități de cotă în cazul grupului întâiu, cu 2,15 unități de cotă în cazul grupului al doilea și cu 2,07 unități de cotă în cazul grupului al treilea. Există diferențe semnificative între atitudinile naționaliste ale celor trei categorii de elevi. Cei mai naționaliști sunt elevii liceelor militare, apoi vin elevii liceelor comerciale și industriale, și în cele din urmă, elevii liceelor teoretice. Aceasta, întrucât diferența dintre mediile aritmetice a primelor două grupe, care este de .62, în-

trece eroarea standard a diferențelor înmulțită cu trei, ea fiind egală cu .187. Între atitudinea elevilor dela liceele teoretice de o parte și industriale și comerciale de altă parte, nu există diferențe semnificative prea accentuate. În schimb există diferențe semnificative, între elevii liceelor militare și elevii liceelor comerciale și industriale.

Valorile medii, distributive și diferenții coeficienți calculați, la cele trei grupe sunt:

La prima grupă: $MA = 7.43$, $\sigma = 1.60$, $V = 2.15$, $As = -1.20$, $ku = .395$, $\sigma M = .167$, $\sigma\sigma = .118$.

La a doua grupă: $MA = 8.05$, $\sigma = .258$, $V = 3.03$, $As = -1.16$, $ku = .477$, $\sigma M = .027$, $\sigma\sigma = .019$.

La a treia grupă: $MA = 7.94$, $\sigma = .235$, $V = 2.96$, $As = -1.65$, $ku = .505$, $\sigma M = .024$, $\sigma\sigma = .017$.

3. Atitudinea față de tradiție-progres. Câtă vreme în cazul atitudinii față de biserică și naționalism-internaționalism, frecvența maximă se face la extrema dreaptă, în cazul atitudinii față de tradiție-progres, ea se face în unitățile de variație mijlocii (5—6), după cum ne arată tabela VI. Cu alte cuvinte, majoritatea elevilor aparținând celor trei grupe examinate, au atitudini intermediare față de tradiție și progres. Deplasarea etalonului psihologic (tabela VII) dela poziția intermediară a etalonului logic, se face în medie la cele trei grupe cu 0.06 unități de cotă. Față de celelalte deplasări, pe care le-am obținut la atitudinea față de biserică și naționalism-internaționalism, care trec peste 2.00 unități de cotă, în cazul de față, diferențele sunt concludente cu privire la poziția intermediară a elevilor față de tradiție și progres. Însă, în toate cele trei cazuri de atitudini, tendința generală de omogeneizare se verifică. Atâta doar, că la atitudinile față de biserică și naționalism-internaționalism, concentrațiunea majorității cazurilor se face la extrema dreaptă, apropiindu-se mai mult sau mai puțin de distribuția-J, pe când la atitudinea față de tradiție-progres, frecvența maximă se face la mijloc, apropiindu-se de distribuția-P. Aceasta se verifică mai ales în cazul atitudinii elevilor dela liceele comerciale și industriale, unde avem 41.93% și 58.06%,

adecă un total de 99.99 procente, grupate în unități de variație mijlocii.

La prima grupă: $MA = 6.22$, $\sigma = .205$, $V = 3.29$, $As = +1.02$
 $ku = .435$, $\sigma M = .021$, $\sigma_{\sigma} = .015$, $\sigma D = .087$ (I—II).¹⁾

La a doua grupă: $MA = 5.96$, $\sigma = .170$, $V = 2.85$, $As = +.176$,
 $ku = .467$, $\sigma M = .018$, $\sigma_{\sigma} = .013$, $\sigma D = .064$ (II—III).

La a treia grupă: $MA = 6.05$, $\sigma = .106$, $V = 1.85$, $As = -.566$,
 $ku = .465$, $\sigma M = .010$, $\sigma_{\sigma} = .007$, $\sigma D = .068$ (I—III).

Interpretarea valorilor și coeficienților de mai sus, întărește afirmațiunile făcute. Coeficientul de variație (V) este mai mare la prima grupă, decât la celelalte două. El ne arată mărimea variației atitudinilor celor trei grupe. Cu cât variația este mai mare, cu atât omogeneitatea atitudinilor este mai mică. Și invers, cu cât variația este mai mică, cu atât distribuția atitudinilor se face în mai puține clase de frecvență și cu atât apropierea între ele este mai mare. Sigma nu ne poate da aceste indicațiuni, întrucât calcularea ei se face în funcție de medie. Ca atare, mărimea ei depinde de mărimea mediei. Ori în cazul nostru, mediile sunt diferite. În schimb coeficientul de variație ne poate arăta diferențele de atitudini. Cea mai mică variație a lor se constată în cazul grupei a treia, ceea ce ne arată omogeneitatea și coșistența lor mai ridicată, în raport cu atitudinile celorlalte două grupe.

Coeficienții de asimetrie (As) și de boltire (ku) precizează calitatea și tipul abaterii celor trei distribuții, care pot fi reprezentate grafic. Reprezentarea lor ne-ar duce în primele două cazuri, la curbe asimetrice pozitive, iar în cazul al treilea, la o curbă asimetrică negativă. Toate curbele au însă o accentuată tendință platikurtică, întrucât frecvența indivizilor care se grupează la mijloc este foarte mare. Eroarea standard a diferențelor dintre medii (σD), ne arată că nu există diferențe semnificative între atitudinea elevilor dela liceele teoretice și militare, comparativ cu atitudinea elevilor dela liceele comerciale și

¹⁾ Cifrele romane (I—II), (II—III) și (I—III) reprezintă grupele la care s'au calculat erorile standard a diferențelor dintre medii.

industriale. În schimb există diferențe semnificative între atitudinea grupului întâiu și al doilea de elevi, în sensul că elevii dela liceele militare sunt mai tradiționaliști decât elevii dela liceele teoretice.

In concluzie se poate spune că în general, atitudinea elevilor (a) față de *biserică* este foarte favorabilă, (b) *față de naționalism-internaționalism* este favorabilă și (c) *față de tradiție-progres* este intermediară. În ce privește diferențele între cele trei tipuri de atitudini, se constată că elevii dela liceele militare sunt mai religioși, mai naționaliști și mai tradiționaliști decât elevii dela celelalte licee. Fără îndoială, aceasta se datorește influenței factorilor sociali, care operează asupra atitudinii elevilor dela liceele militare, sub forma de lectură, istorie națională, spirit de corp, etc. În tot cazul, factorii/de control social sunt cu mult mai puternici la liceele militare, decât la celelalte licee. Autoritatea, disciplina, pedepsele, etc., determină într'o măsură mai mare conformismul atitudinilor și regimentarea lor, în cazul liceelor militare decât al celorlalte licee.

4. Distribuția atitudinilor în raport cu etatea. Testele de atitudini sociale au fost aplicate la elevii de 18—19 ani, adică la o etate când poate fi vorba de atitudini mai mult sau mai puțin bine definite, față de biserică, naționalism, etc. Elaborarea statistică a rezultatelor a fost făcută și din acest punct de vedere, pentru a cunoaște influența etății în variația atitudinilor sociale. Tabela VIII reprezintă

Tabela VIII.
Distribuția atitudinilor în raport cu etatea elevilor.

Atit	Etatea	Unități de variație										Total %
		2	3	4	5	6	7	8	9	10		
Biserică	18	—	3.22	2.15	5.37	7.52	20.43	27.95	33.33	—	99.97	
	19	1.06	1.90	2.85	2.85	1.90	14.28	44.76	28.57	0.95	99.96	
Național. Internaț.	18	1.06	3.15	3.15	4.21	14.73	28.42	40.00	5.26	—	99.98	
	19	—	2.70	0.90	0.90	10.81	22.52	56.75	5.40	—	99.98	
Tradiție- Progres	18	—	—	2.10	35.78	53.68	7.36	1.05	—	—	99.97	
	19	—	—	1.80	45.04	45.04	6.30	0.90	0.90	—	99.98	

zintă distribuția atitudinilor în raport cu etatea elevilor. Analiza acestei distribuții ne arată că există unele diferențe mai mult sau mai puțin mari, în cazul celor trei atitudini sociale. În ce privește distribuția atitudinilor față de biserică, frecvența maximă se face pentru ambele etăți, în unitățile de variație 8—9. Nu se face însă în mod egal. Proporția este mai ridicată în ultima unitate de variație, la etatea de 18 ani decât la etatea de 19 ani. Cu alte cuvinte, la etatea de 18 ani, elevii sunt foarte favorabili bisericii, într'un număr mai mare, decât elevii la etatea de 19 ani. Diferențele acestea însă, nu sunt semnificative, întrucât eroarea standard a diferențelor celor două medii aritmetice, înmulțită cu trei, întrece diferența mediilor respective (tabela IX). Dealtfel, abaterea medianului dela poziția intermediară a etalonului logic, nu este prea diferită la cele două etăți (tabela IX).

În ce privește atitudinea față de naționalism-internaționalism, aici diferențele sunt întradevăr semnificative, între cele două etăți. Întrucât diferența dintre cele două medii este egală cu .60, iar eroarea standard este .175 (tabela IX). Cu alte cuvinte, elevii de 19 ani sunt mai favorabili naționalismului și mai defavorabili internaționalismului, decât elevii de 18 ani.

Tabela IX.

Atit. f.d	M.	MA.	D.	σ	As.	ku.	$\sigma M.$	$\sigma \sigma.$	$\sigma D.$
Biserică	8.5 8.8	8.0 8.2	.20	1.48 1.51	-1.01 -1.23	.434 .302	.153 .147	.108 .104	.56
Național. Internaț.	8.0 8.3	7.3 7.9	.60	1.41 1.06	-0.76 -0.99	.460 .576	.144 .100	.102 .071	.175
Tradiție Progres	6.1 6.0	6.1 6.1	.00	0.19 0.21	+0.80 +0.67	.289 .407	.019 .020	.013 .014	.00

M = median, MA = media aritmetică, D = diferența dintre M_1 și M_2 , σ = sigma, As = coeficientul de asimetrie, ku = coef. de boltire, σM = eroarea standard a mediei, $\sigma \sigma$ = eroarea standard a sigmei.

În ce privește atitudinea față de tradiție și progres, nu există nicio diferență între cele două etăți, întrucât

mediile aritmetice sunt egale, după cum se vede în tabela IX.

Așa dar, singura diferență semnificativă se constată numai în legătură cu atitudinea față de naționalism-internaționalism. Diferența această poate fi atribuită în parte etății, dar în parte și influențelor mediului social. Întrucât atitudinile elevilor față de biserică și tradiție-progres, nu diferă în mod semnificativ în raport cu etatea, este greu de presupus că aceasta ar avea un rol deosebit, în variația atitudinilor față de naționalism-internaționalism.

Calculând coeficienții de corelație după *metoda produselor* (după formula lui Pearson)¹⁾ la cele trei teste paralele (Forma A și B) care au fost aplicate în același timp la elevi, am obținut rezultate foarte satisfăcătoare. Astfel, corelația dintre Forma A și Forma B, a testului pentru măsurarea atitudinii față de biserică este +.97; dintre Forma A și B, a testului de naționalism-internaționalism este +.95; și între Forma A și B, a testului de tradiție-progres este +.76. Acești coeficienți ne asigură asupra validității și fidelității testelor aplicate și în același timp, asupra exactității rezultatelor obținute. În consecință atât metoda cât și rezultatele sunt demne de încredere.

5. Influența organizației politice a Statului asupra atitudinilor. Pentru a determina gradul influențelor venite din partea stimulenților sociali noi, asupra schimbării atitudinilor la elevi, am aplicat în luna Martie a. c., cele trei teste de atitudini, la un număr aproximativ de 100 cazuri. Diferența între rezultatele obținute prin examinarea recentă și rezultatele mai sus expuse, ne va arăta influența schimbărilor sociale, petrecute în ultima vreme la noi în țară, asupra modificării atitudinilor elevilor. Tabela X prezintă aceste rezultate, obținute prin cele două examinări. Pentru compararea rezultatelor noi cu cele vechi, ne folosim de rezultatele anterioare ale elevilor dela liceele teoretice, întrucât examinarea recentă s'a făcut asupra acestei categorii de elevi.

¹⁾ Pentru calcularea coeficientului de corelație conform formulei lui Pearson, vezi N. Mărgineanu: *Elemente de Psihometrie*.

Tabela X.
Analiza comparativă a atitudinilor măsurate în 1937 și 1941.

Atit. f.d.	Anul	Qi	M.	MA.	D	Qs.	σ .	$\sigma\sigma$	σD
Biserică	1937	7.2	8.7	7.8	.60	9.0	1.76	.185	.229
	1941	8.5	9.1	8.4		9.8	1.36	.136	
Național- Internaț.	1937	6.8	8.1	7.4	.60	8.6	1.60	.167	.194+
	1941	7.1	7.7	8.0		8.2	1.00	.100	
Tradiție- Progres	1937	5.8	6.2	6.2	.10	6.6	.205	.021	.070
	1941	5.9	6.5	6.1		7.1	.218	.002	

Qi = quartilul inferior, M = median, MA = media aritmetică, D = diferența între cele 2 medii, Qs = quartilul superior, σ = sigma, $\sigma\sigma$ = eroarea standard a sigmei, σD = eroarea standard a diferențelor celor două medii.

După cum se vede din tabela X, schimbarea atitudinii sau mai exact spus, deplasarea ei spre extrema dreaptă, s'a făcut în mod *semnificativ* numai într'un singur caz și anume, față de *naționalism-internaționalism*. După cum ne arată eroarea standard a diferențelor celor două medii, deplasarea atitudinii spre polul favorabil naționalismului și defavorabil internaționalismului, este reală și semnificativă. Prin urmare atitudinea elevilor față de naționalism, s'a deplasat și mai mult spre polul favorabil, în timpul din urmă. Aceasta se datorește fără îndoială, schimbărilor sociale care au avut loc în timpul din urmă la noi în țară. Este interesant de notat, că deși există diferențe între cele două examinări, în ce privește atitudinea față de biserică și tradiție-progres, ele totuși nu sunt semnificative. Aceasta se poate explica prin faptul, că în acest domeniu nu s'au produs schimbări sociale. Cum însă ele s'au produs în domeniul vieții naționale și politice, ca atare, influențele lor s'au repercutat asupra atitudinii elevilor față de naționalism și față de Stat.

B. Atitudini sociale la studenți

1. Distribuția atitudinilor pe Facultăți

a) *Atitudinea față de biserică.* Numărul studenților asupra cărora am aplicat cele trei teste de atitudini, se

ridică la peste 800 cazuri, cuprinzând un fragment suficient reprezentativ de subiecți, dela toate Facultățile și secțiile aparținătoare lor. Fig. 3 și tabela XI reprezintă distribuția atitudinii studenților față de biserică pe Facultăți. Analiza statistică a celor 7 curbe de variație, exprimate în unități de cotă brută, ne arată că este vorba de curbe asimetrice și anume, *asimetrice negative*¹⁾. Frecvența maximă se face la o extremă a crubei și anume, la extrema dreaptă,

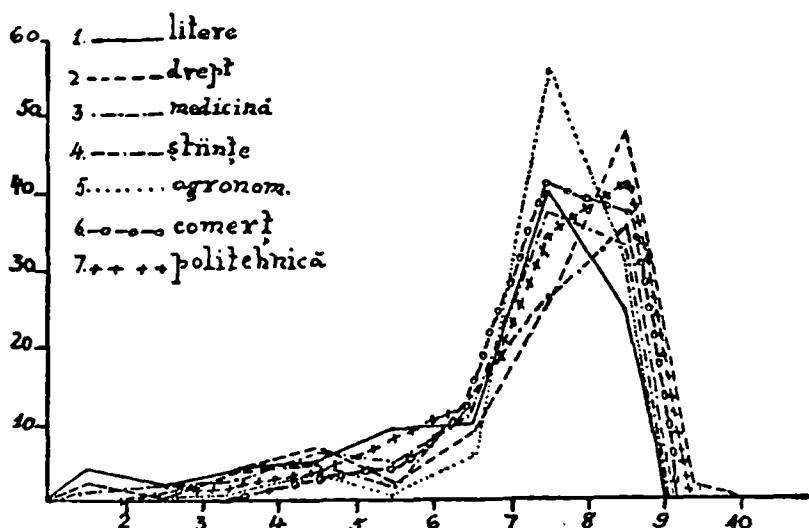


Fig. 3. — Curbele de variație ale atitudinii față de biserică, obținute cu scara A și B.

apropiindu-se de distribuția-J, leptokurtică. Cu alte cuvinte, majoritatea studenților se grupează în spre atitudinea foarte favorabilă bisericii.

Comparând distribuția curbelor între ele, constatăm în cazul curbelor 2, 5 și 7 o frecvență mai mare a cazurilor în unitățile de variație 8—9. Astfel, în cazul curbei 5, se plasează în cele două unități (8—9) 55.88% și 32.35% din totalul subiecților. În cazul curbei 7 se grupează în ace-

¹⁾ Cotele brute reprezintă media cotelor aceluiași subiect, la cele două teste paralele (Forma A și B).

Tabela XI,

Frecvența atitudinilor față de biserică, naționalism-internaționalism și tradiție-progres, pe Facultăți.

Atit.	Facult.	Unități de variație								
		2	3	4	5	6	7	8	9	Total%
Biserica	L.	4.90	1.96	3.92	4.90	8.82	9.80	40.19	25.49	99.98
	D.	2.22	—	4.44	5.55	2.22	8.88	26.66	49.99	99.96
	M.	1.65	2.47	2.47	5.78	4.95	11.57	37.19	33.88	99.96
	St.	2.17	1.44	4.34	5.07	2.17	13.04	26.08	45.65	99.96
	Ă.	—	0.98	0.98	2.94	—	6.86	55.88	32.35	99.99
	C.	—	—	1.36	2.73	4.79	12.32	41.09	37.67	99.96
P.	2.97	1.98	2.97	2.97	0.99	12.87	34.65	40.59	99.99	
Național. Internaț.	L.	—	5.88	9.80	5.88	16.66	18.62	34.31	8.82	99.97
	D.	1.12	—	7.86	5.61	13.48	17.93	40.44	13.48	99.92
	M.	—	2.47	2.47	0.82	6.61	23.96	58.67	4.95	99.95
	St.	—	1.44	7.97	7.97	11.59	32.60	33.33	5.07	99.97
	A.	—	—	1.96	0.98	7.84	23.52	61.76	3.92	99.98
	C.	—	—	—	4.10	6.84	31.50	54.79	2.73	99.96
P.	0.99	0.99	1.98	6.93	6.93	18.81	52.47	10.86	99.99	
Tradiție- Progres	L.	—	—	0.98	24.50	60.78	13.72	—	—	99.98
	D.	—	—	1.12	20.22	65.16	6.74	4.49	2.24	99.97
	M.	—	—	—	31.96	54.91	9.01	4.09	—	99.97
	St	—	—	2.17	28.26	49.27	18.84	1.44	—	99.98
	A.	—	—	—	34.31	55.88	9.80	—	—	99.99
	C.	—	—	0.68	47.94	47.26	3.42	0.68	—	99.98
P.	—	—	—	29.70	56.43	11.88	1.98	—	99.99	

L = Litere, D = Drept, M = Medicină, Șt = Științe, A = Agro-
nomie, C = Comerț, P = Politehnică.

leași unități de variație 34.65% și 40.59% din totalul subiecților; iar în cazul curbei 2, se distribuie 26.66% și 49.99%. În ce măsură aceste diferențe sunt sau nu semnificative, ne spune eroarea standard a diferențelor dintre medii, care este dată pentru fiecare grupă de studenți în tabela XII. Există diferențe semnificative între studenții dela Litere și Agronomie, în sensul că aceștia din urmă sunt mai religioși; între studenții dela Litere și Comerț, ultimii fiind mai religioși decât primii și între studenții dela Medicină—Agronomie și Comerț care sunt mai religioși decât primii.

Prin urmare, se poate trage concluzia, în baza celor de mai sus, că influența instrucțiunii are un rol neîndoielnic în diferențierea atitudinilor religioase.

Abaterea mediilor aritmetice dela poziția intermediară a etalonului logic, se face cu 2.54 unități de cotă spre polul

Tabela XII.

Eroarea standard a diferențelor dintre mediile celor 7 categorii de studenți.

Atit.	Fac.	MA	Drept		Med.		Științe		Agron.		Comerț		Politeh.	
			D.	°D.	D.	°D.	D.	°D.	D.	°D.	D.	°D.	D.	°D.
Biserica	L.	7.81	.56	.246	.27	.211	.43	.238	.73	.207+	.66	.201+	.44	.243
	D.	8.38	—	—	.39	.192	.13	.222	.17	.189	.10	.181	.12	.228
	M.	8.08	—	—	—	—	.16	.181	.46	.129+	.39	.128+	.17	.188
	St.	8.24	—	—	—	—	—	—	.30	.177	.23	.169	.01	.184
	A.	8.54	—	—	—	—	—	—	—	—	.07	.123	.29	.184
	C.	8.47	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	.22	.177
	P.	8.25	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Naționalism Internaționalism	L.	7.19	.42	.192	.79	.189+	.18	.196	.84	.182+	.66	.173+	.71	.203+
	D.	7.61	—	—	.37	.147	.24	.155	.42	.138+	.24	.125	.29	.126
	M.	7.98	—	—	—	—	.61	.152+	.05	.134	.13	.121	.08	.161
	St.	7.37	—	—	—	—	—	—	.66	.143+	.48	.131	.53	.169+
	A.	8.03	—	—	—	—	—	—	—	—	.18	.110	.13	.152
	C.	7.85	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	.05	.142
	P.	7.90	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Traditie-Progres	L.	6.23	.17	.101	.06	.084	.12	.073	.01	.076	.12	.070	.13	.033
	D.	6.40	—	—	.11	.084	.05	.092	.18	.094	.29	.090+	.04	.099
	M.	6.29	—	—	—	—	.06	.073	.07	.076	.18	.070	.07	.082
	St.	6.35	—	—	—	—	—	—	.13	.063	.24	.056+	.01	.070
	C.	6.11	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	.25	.067+
	P.	6.36	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—

(Diferențele semnificative sunt notate cu semnul +).

foarte favorabil bisericii la Agronomie, cu 2.47 unități de cotă la Comerț, cu 2.38 unități de cotă la Drept, cu 2.25 unități de cotă la Politehnică, cu 2.24 unități de cotă la Științe, cu 2.08 unități de cotă la Medicină și cu 1.81 unități de cotă la Litere. Prin urmare, cei mai religioși sunt studenții dela Agronomie și cel mai puțin religioși sunt studenții dela Litere, din cele șapte categorii de studenți.

Asimetria cea mai mare se constată (în baza coeficienților de asimetrie calculați) la curbele 5 și 6, la celelalte curbe ea fiind aproximativ egală. Omogeneitatea de atitudini este mai mare la studenții dela Agronomie și Comerț, deși în general, consistența atitudinilor este evidentă la toate categoriile de studenți.

b) *Atitudinea față de naționalism-internaționalism.* Dis-

tribuția atitudinii studenților față de naționalism-internaționalism este reprezentată grafic în Fig. 4 și procentual în tabela XI. O simplă privire aruncată asupra celor 7 curbe de variație ne arată că ele sunt asimetrice negative. Deplasarea frecvenței majorității cazurilor, se face spre polul favorabil naționalismului și defavorabil internaționalismului. Distribuția maximă se face în unitățile de variație 7 și 8. Ea este mai ridicată în ultima unitate de variație la studenții dela Agronomie (61.78%), Medicină

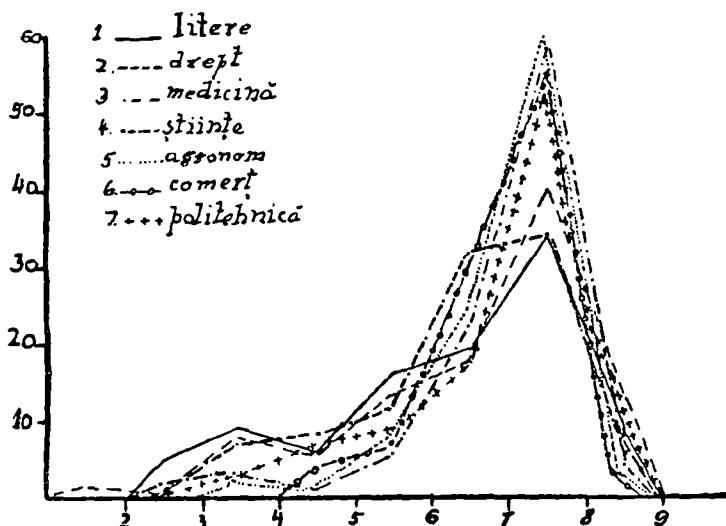


Fig. 4. — Curbele de variație ale atitudinii față de naționalism-internaționalism (Scara A+B).

(58.67%), Comerț (54.79%) și Politehnică (52.47%), și mai scăzută la Drept (40.44%), Litere (34.31%) și Științe (33.33%). Cu alte cuvinte, în această proporție studenții sunt favorabili naționalismului și defavorabili internaționalismului. Consistența și omogeneitatea atitudinilor este mai ridicată la studenții dela Agronomie, Comerț, Politehnică și Medicină, în raport cu celelalte grupe de studenți. Există *diferențe semnificative* de atitudini, după cum ne arată tabela XII, între următoarele Facultăți: (a) Litere—Medicină, Agronomie, Comerț și Politehnică, în sensul că studenții dela acestea din urmă, au atitudini mai fa-

vorabile naționalismului decât studenții dela Litere; (b) Drept și Agronomie, în favorul acesteia din urmă; (c) Medicină și Științe, în favorul celei dintâi, (d) Științe—Agronomie, Comerț și Politehnică.

Prin urmare, atitudinile față de naționalism-internaționalism variază în raport cu Facultatea pe care o urmează studenții. Cele mai multe diferențe semnificative se constată între atitudinile studenților dela Litere și atitudinile studenților dela celelalte Facultăți, în sensul că pri-

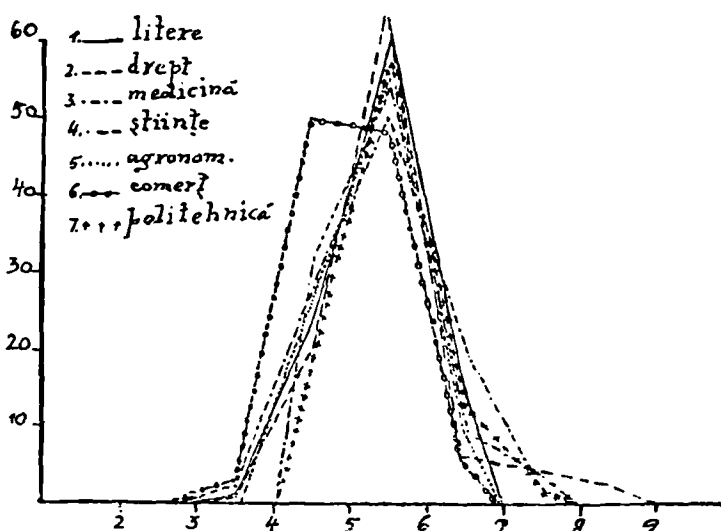


Fig. 5. — Frecvența atitudinii față de tradiție-progres (Scara A+B).

mii sunt pentru naționalism, într'o proporție mai puțin ridicată decât ultimii. Apropiată de distribuția studenților dela Litere este aceea a studenților dela Drept (tabela XI), care se face în mai multe unități de variație, cu o frecvență aproximativ proporțională.

c) *Atitudinea față de tradiție-progres.* Exceptând curba a 6-a, care reprezintă atitudinea studenților dela Comerț (Fig. 5), putem spune că celelalte șase curbe se aseamănă foarte mult între ele. După cum ne arată și tabela XI, frecvența maximă se face la mijloc, între unitățile de variație 5—6. Cu alte cuvinte atitudinea studenți-

lor față de tradiție și progres este mijlocie, întrucât ea corespunde poziției intermediare a etalonului logic. Diferențe semnificative există între atitudinile studenților dela Comerț de o parte și Drept, Științe și Politehnică de altă parte (tabela XII).

Trăgând concluziile generale în baza rezultatelor de mai sus, în legătură cu cele trei atitudini sociale la studenți, constatăm următoarele:

(1) Studenții au atitudini foarte favorabile bisericii, atitudini favorabile naționalismului și defavorabile internaționalismului, și păstrează o atitudine mijlocie față de tradiție-progres.

(2) Grupele de studenți care sunt cele mai favorabile bisericii sunt în același timp, mai favorabile naționalismului și mai defavorabile internaționalismului. Există, așa dar, o relație evidentă între aceste două tipuri de atitudini.

(3) Există diferențe semnificative la cele trei tipuri de atitudini, între studenții diferitelor Facultăți. Prin urmare, influența studiului și a instrucțiunii se repercutează asupra variației atitudinilor sociale.

2. Distribuția atitudinilor în raport cu confesiunea studenților

a) *Atitudinea față de biserică.* Distribuția atitudinii studenților față de biserică, în raport cu confesiunea lor este reprezentată grafic în Fig. 6 și procentual, în tabela XIII. Analiza statistică a celor 5 curbe, ne arată că influența confesiunii constituie un factor destul de important în diferențierea atitudinilor religioase. Primele patru curbe (1—4) sunt asimetrice negative, cu tendința de concentrare a majorității cazurilor în unitățile de variație 8—9. Frecvența nu este însă egală în toate cazurile. Ea este mai mare în ultima unitate de variație, la studenții de confesiune greco-catolică (51.77%) și mai mică la studenții de confesiune reformată (25.35%), adică se reduce tocmai la jumătate. Cu alte cuvinte, studenții gr.-catolici sunt în-

tr'o proporție mai ridicată foarte favorabil bisericii, decât studenții de confesiune reformată. Intre aceste două cazuri se situează studenții de confesiune ortodoxă și rom. catolică, cu o frecvență aproximativ egală în cele două unități de variație dela extrema dreaptă. Explicația acestui fapt, trebuie căutată în legătură cu însăși natura și caracterul mai mult sau mai puțin *regimentar* al instituțiilor religioase respective, din care fac parte studenții examinați. Fără îndoială, cel mai pronunțat caracter regimentar

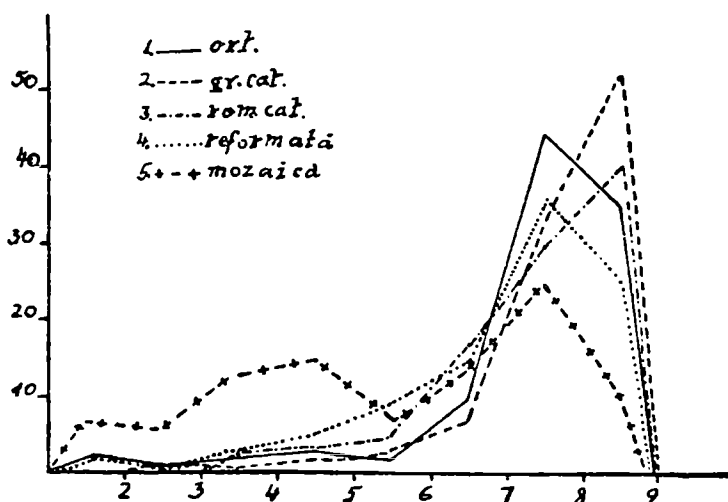


Fig. 6. — Reprezentarea grafică a frecvenței atitudinilor față de biserică, pe confesiuni (Scara A+B).

il au bisericile greco- și romano-catolice. Ca atare, influența pe care o exercită ele asupra membrilor aparținătorilor, este cu mult mai mare și mai puternică, decât în cazul bisericii ortodoxe dar mai ales a celei reformate, bazată pe principii cu mult mai libertare. În consecință, conformismul atitudinal este asigurat mai mult, în cazul primelor biserici, decât în cazul celor din urmă.

În ce privește curba 5 (Fig. 6), reprezentând distribuția studenților de confesiune mozaică, se constată o frecvență neproportională a cazurilor, cu o depresiune la mijloc și cu o ușoară tendință *bimodală*. Această distribuție ce

Tabela XIII.

Distribuția studenților pe confesiuni, la cele trei atitudini sociale

Atit.	Confe- siunea	Unități de variație								
		2	3	4	5	6	7	8	9	Total %
Bise- rică	Ort.	1.80	1.20	2.10	3.30	2.10	10.21	44.14	35.13	99.98
	Gr. cat.	0.50	1.01	0.50	2.03	3.04	7.10	33.50	51.77	99.95
	Rom. cat.	—	—	2.95	3.55	5.32	17.15	31.36	39.64	99.97
	Reform.	2.81	1.40	2.81	5.63	9.85	15.49	36.61	25.35	99.95
	Mozaică	7.36	6.31	12.63	15.78	7.36	14.73	25.26	10.52	99.95
Național Internaț.	Ort.	0.60	0.60	2.10	3.61	6.02	23.19	58.43	5.42	99.97
	Gr. cat.	—	—	3.03	2.52	9.09	25.75	51.01	8.58	99.98
	Rom. cat.	—	1.19	3.57	4.76	8.33	29.76	47.02	5.35	99.98
	Reform.	—	2.81	4.22	2.81	16.90	28.16	36.61	8.45	99.96
	Mozaică	1.05	11.57	16.84	12.63	24.21	16.84	13.68	3.15	99.97
Tradiție Progres	Ort.	—	—	1.20	35.73	53.45	8.10	1.20	0.30	99.98
	Gr. cat.	—	—	—	36.86	54.04	7.07	1.51	0.50	99.98
	Rom. cat.	—	—	2.39	32.93	55.08	9.58	—	—	99.98
	Reform.	—	—	—	25.00	62.50	9.72	2.77	—	99.99
	Mozaică	—	—	—	19.79	53.12	20.83	6.25	—	99.99

se apropie de tipul *curbei-U*, constituie un indiciu, că studenții de confesiune mozaică au atitudini definite față de biserică, favorabile sau defavorabile, mai puțin însă intermediare. În raport cu studenții de alte confesiuni, mozaicii au atitudini mai puțin favorabile bisericii, întrucât la extrema dreaptă a polului ei, se grupează numai 10.52% cazuri. Raportând acest procent la acela al studenților gr. catolici (51.77%), diferența răsare în mod izbitor. Și această diferență este semnificativă, nu numai între mozaici și gr. catolici, dar între toate confesiunile raportate la cea mozaică, după cum se vede mai jos, din eroarea standard a diferențelor dintre mediile aritmetice respective (tabela XIV). Deasemenea există diferențe semnificative între studenții de confesiune gr. catolică de o parte și confesiune ortodoxă și reformată de altă parte, în sensul că primii sunt mai religioși decât ultimii. Prin urmare, confesiunea poate fi considerată ca unul din factorii care produce variația atitudinilor față de biserică.

b) *Atitudinea față de naționalism-internaționalism.* Distribuția statistică a atitudinilor față de naționalism-internaționalism, face o asimetrie negativă, în cazul primelor

Tabela XIV.
Controlul diferențelor de atitudini grupate pe confesiuni.

Confesiunea	Biserica		Națion.-Internaț.		Trad.-Progres	
	D	σD	D	σD	D	σD
Ort.-gr.-cat. .	.33	.110+	.10	.093	.03	.050
Ort.-r.-cat. .	.04	.120	.16	.109	.02	.050
Ort.-ref. . .	.45	.210	.34	.159	.15	.070
Gr.-cat.-r.-cat	.29	.121	.06	.117	.01	.056
-ref. . .	.78	.202+	.24	.164	.18	.080
R.-cat.-ref. . .	.49	.210	.16	.174	.17	.080
Ort.-moz. . .	1.80	.230+	1.71	.182+	.41	.084+
Gr.-cat.-moz. .	2.13	.230+	1.61	.187+	.44	.088+
R cat.-moz. . .	1.84	.235+	1.55	.196+	.43	.088+
Ref.-moz. . .	1.35	.286+	1.37	.227+	.26	.104

D = diferența dintre cele două medii, σD = eroarea standard a diferențelor; diferențele semnificative sunt notate cu semnul +.

patru confesiuni, după cum se vede în tabela XIII. Frecvența maximă se face între unitățile de variație 7—8. Cu alte cuvinte, studenții de confesiune ortodoxă, gr. catolică, rom. catolică și reformată sunt favorabili naționalismului și defavorabili internaționalismului. Diferențe semnificative, între atitudinile celor patru grupuri nu există, după cum se vede în tabela XIV. Ele există numai într'un singur caz, raportate fiind la confesiunea mozaică. Întradevăr, este surprinzător de constatat, că între atitudinea mozaicilor față de naționalism-internaționalism și atitudinea celorlalte grupe, există diferențe foarte mari. Aceasta se datorește faptului, că în timp ce atitudinea primelor patru grupe vădește o asimetrie pronunțată spre polul favorabil naționalismului, atitudinea grupului mozaic se distribuie în mod aproape egal, în toate unitățile de variație, dela un capăt la celălalt al continuului linear. De aici obținem o curbă, cu pronunțate caractere platikurtice. Cu alte cuvinte, studenții de confesiune mozaică sunt în proporții aproximativ egale, favorabili atât naționalismului cât și internaționalismului.

Intrucât diferențele dintre atitudinile primelor patru grupe sunt nesemnificative, este greu de presupus că influența confesiunii ar avea un rol deosebit, în variația ati-

tudinilor față de naționalism-internaționalism. Desigur, lipsa această de diferențiere poate fi datorită și faptului, că toate confesiunile creștine au strânsă legătură cu viața națională a Statului și aceasta mai ales la noi în țară. Ca atare, influența confesiunii poate fi evidentă, nu însă în direcția diferențierii atitudinilor, ci în direcția omogeneizării lor. Din contra, în cazul confesiunii mozaice, se constată o proporție apreciabilă de cazuri, care păstrează atitudini negative față de naționalism și pozitive față de internaționalism. Acest fapt se leagă, foarte probabil, mai mult de alte condițiuni complexe, decât exclusiv de influențele confesiunii.

c) *Atitudinea față de tradiție-progres.* Tendința generală de concentrațiune a majorității cazurilor se îndreaptă spre mijloc, între unitățile de variație 5—6. Cu alte cuvinte, cele cinci grupuri confesionale păstrează o poziție intermediară față de tradiție-progres. Diferențe semnificative nu există între primele patru confesiuni, după cum se vede în tabela XIV. Deasemenea, nu există diferențe semnificative între studenții de confesiune mozaică și reformată. În schimb, există diferențe semnificative între mozaici și celelalte confesiuni.

În concluzie, studiul variației atitudinilor în raport cu confesiunea, ne arată că influențele ei sunt destul de mari în sfera atitudinilor față de biserică, mai puțin pronunțate în cazul atitudinilor față de naționalism-internaționalism și ne semnificative în ce privește tradiția și progresul. Relația dintre atitudinile religioase și naționaliste se constată mai ales în cazul studenților gr. catolici, care au cele mai favorabile atitudini față de biserică și naționalism, comparativ cu studenții de alte confesiuni. Prin urmare, operațiunea factorului religios este evidentă în acest caz.

3. Distribuția atitudinilor după originea etnică a studenților

a) *Atitudinea studenților Români, Germani, Unguri și Evrei față de biserică.* În cazul primelor trei grupe etni-

ce, se constată o distribuție asimetrică spre dreapta, adică spre polul favorabil bisericii (tabela XV). Ea este mai omogenă la studenții Români și Unguri, mai puțin omogenă la Germani și cu totul lipsită de consistență la Evrei. Dealtfel, despre atitudinile acestora din urmă, am avut ocazia să vorbim mai sus, când ne-am ocupat de variația atitudinilor în raport cu confesiunea studenților. Dăm totuși, în tabela de mai jos și distribuția atitudinii lor, pentru a putea face comparație cu atitudinile studenților de altă origine.

Tabela XV.
Distribuția atitudinilor stud. Români, Germani, Unguri și Evrei.

Atit.	Originea etnică	Unități de variație								
		2	3	4	5	6	7	8	9	Total %
Biserica	Români	0.77	0.96	1.54	2.55	2.51	8.89	40.42	42.35	99.95
	Germ.	2.32	1.16	3.48	8.13	9.30	24.41	30.23	20.93	99.96
	Unguri	0.60	—	3.01	1.20	5.42	12.04	36.74	40.96	99.97
	Evrei	7.36	6.31	12.63	15.78	7.36	14.73	25.26	10.52	99.95
Național- Internațional	Români	—	0.57	2.11	2.50	7.32	23.89	56.84	6.74	99.97
	Germ.	0.60	1.81	4.24	5.45	9.69	34.54	35.15	8.48	99.96
	Unguri	—	2.36	2.32	1.16	11.62	17.44	61.79	3.48	99.97
	Evrei	1.05	11.57	16.84	12.63	24.21	16.84	13.68	3.15	99.97
Tradiție- Progres	Români	—	—	0.77	36.03	53.94	7.70	1.15	0.38	99.97
	Germ.	—	—	2.35	35.29	55.29	7.05	—	—	99.98
	Unguri	—	—	1.21	28.48	57.57	11.51	1.21	—	99.98
	Evrei	—	—	—	19.79	53.12	20.83	6.25	—	99.99

După cum se vede din tabela de mai sus, frecvența în ultimele două unități de variație este aproximativ egală la Români (40.42% și 42.35%) și Unguri (36.74% și 40.96%). În schimb diferența este mai pronunțată între Români și Unguri de o parte și Germani și Evrei de altă parte. Aceste diferențe sunt semnificative, după cum ne arată eroarea standard a diferențelor dintre mediile aritmetice ale grupelor comparate (Tabela XVI). Cu alte cuvinte, studenții de naționalitate română și maghiară sunt mai favorabili bisericii decât studenții de origine germană, și cu atât mai

Tabela XVI.
Controlul diferențelor de atitudini între grupele etnice.

Originea etnică	Biserica		Național-Intern		Tradiție-Progres	
	D.	σD.	D.	σD.	D.	σD.
Români—Germani . . .	.82	.174+	0.00	.121	.01	.058
" —Unguri . . .	.05	.104	.37	.108+	.09	.025+
" —Evrei . . .	1.97	.223+	1.73	.178+	.43	.072+
Germani—Unguri . . .	.77	.190+	.37	.150	.10	.069
" —Evrei . . .	1.16	.273+	1.76	.246+	.44	.030+
Unguri— " . . .	1.93	.235+	1.39	.201+	.34	.081+

D = diferența dintre mediile grupelor respective, σD = eroarea St. a diferențelor dintre cele două medii. Cele semnificative = +.

mult, decât studenții evrei. La rândul său, studenții de origine germană sunt mai favorabili bisericii decât studenții evrei. Singurele diferențe nesemnificative se constată între grupul etnic român și maghiar.

Așa dar, concluziile ce rezultă în mod firesc din aceste constatări sunt evidente. Originea etnică este unul din factorii care produce diferențierea atitudinilor față de biserică.

b) *Atitudinea diferitelor grupuri etnice față de naționalism-internaționalism.* După cum se vede din Fig. 7 și tabela XV, distribuția celor patru grupuri etnice nu se face în mod identic. În primul rând, se constată o asimetrie negativă foarte pronunțată la curbele 1—2, care vădesc o tendință leptokurtică apropiată de distribuția-J; în al doilea rând, se constată la curbele 3—4, o curbă mai puțin ridicată și o distribuție mai puțin omogenă și consistentă. La primele două curbe frecvența maximă se face în unitatea de variație a 8-a și anume, la grupul etnic român avem 56.84%, iar la grupul etnic german avem 61.79%, din totalul cazurilor. Cu alte cuvinte, studenții români și germani sunt într-o proporție ridicată favorabili naționalismului. Într-o proporție mai redusă, sunt favorabili naționalismului studenții unguri, dar mai ales evrei, la care se constată o frecvență împrăștiată a cazurilor, în procente aproximativ egale, la toate unitățile de variație. Câtă vreme primele două grupuri etnice nu sunt în aceeași proporție defavora-

bili naționalismului în care îi sunt favorabili, studenții evrei sunt defavorabili și favorabili naționalismului în proporții aproximativ egale. De aici rezultă și diferențele semnificative dintre atitudinile față de naționalism, de o parte între studenții evrei, iar de altă parte între celelalte grupuri etnice (tabela XVI). Între grupul etnic român și german nu există diferențe semnificative. Există în schimb, între grupul etnic român și maghiar. În tot cazul, originea etnică, luată nu numai sub forma eredității biologice, dar și a eredității sociale, ca un complex de tradiții, experiențe

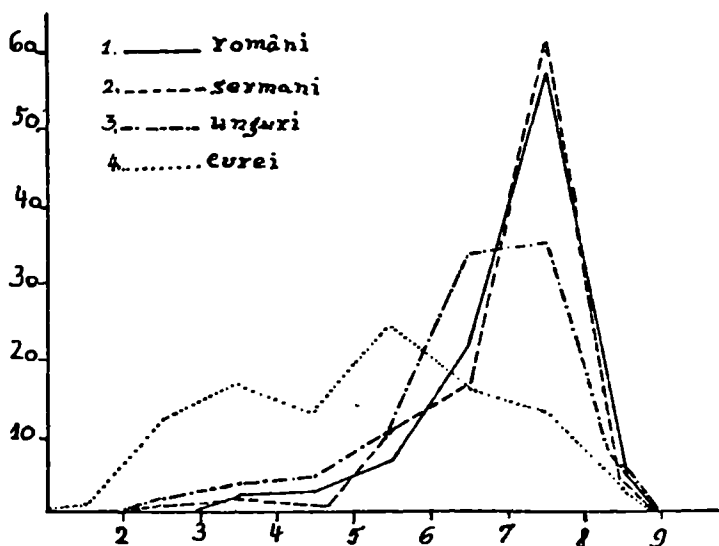


Fig. 7. — Reprezentarea grafică a frecvenței atitudinilor față de naționalism-internaționalism. (Scala A+B).

și trăiri specifice fiecărui grup etnic, este un factor care contribuie mult la diferențierea atitudinilor naționaliste. Ori aceasta se verifică și în cazul nostru.

c) *Atitudinea celor patru grupuri etnice față de tradiție-progres.* În general vorbind, atitudinea celor patru grupuri etnice față de tradiție și progres este mijlocie. Tendința de grupare a majorității cazurilor, nu este nici spre dreapta nici spre stânga, ci spre mijloc. Distribuția atitudinilor celor patru grupuri are un pronunțat caracter leptot-

kurtic, apropiindu-se de tipul curbei-I, întrucât are un mijloc foarte ridicat. Astfel, se plasează la mijloc, între unitățile de variație 5—6, în cazul grupului etnic român: 89.97%, în cazul grupului etnic german: 90.58%, în cazul grupului maghiar: 86.05% și în cazul grupului ultim: 72.91%, din totalul studenților examinați (tabela XV). Există totuși diferențe semnificative între grupul etnic român și maghiar, în sensul că studenții români sunt întrucâtva mai tradiționaliști decât studenții unguri (tabela XVI). Deasemenea, există diferențe semnificative între studenții evrei de o parte și celelalte grupuri etnice, de altă parte. Așa dar, influența originii etnice se verifică și în cazul variației atitudinilor față de tradiție și progres.

4. Distribuția atitudinilor pe sexe

Tabela XVII.

Distribuția atitudinilor față de biserică, naționalism-internaționalism și tradiție-progres, pe sexe

Atit.	Sex.	Unități de variație								
		2	3	4	5	6	7	8	9	Total %
Biserica	B.	1.86	1.18	3.38	4.74	3.22	12.54	37.62	35.25	99.79
	F.	1.96	0.49	1.47	2.94	4.41	6.86	36.76	45.09	99.98
Național- Internaț.	B.	0.19	1.18	5.09	4.24	8.82	22.75	50.42	7.30	99.99
	F.	—	2.45	2.94	4.90	12.25	31.37	40.68	5.39	99.98
Tradiție- Progres	B.	—	—	0.67	29.61	56.15	11.63	1.85	0.16	99.97
	F.	—	—	0.98	39.70	50.00	7.35	1.47	0.49	99.99

B=bărbați, F=femei. Totalul cazurilor : B=592, F=204.

Eroarea standard a diferențelor dintre mediile aritmetice ale celor două grupe, în cazul atitudinii față de biserică este .113, iar diferența dintre medii este .35; în cazul atitudinii față de naționalism-internaționalism, eroarea standard = .097, iar diferența = .19; în cazul atitudinii față de tradiție-progres, eroarea St. = .033, iar diferența dintre medii este egală cu .13 unități de cotă. Prin urmare, există diferențe semnificative între studenți și studențe, în ce privește atitudinea față de biserică și tradiție-progres, în sensul că studențele sunt mai religioase și mai tradiționaliste decât studenții. Între atitudinile celor două

sexe față de naționalism-internaționalism, nu există diferențe semnificative, întrucât înmulțită cu trei, eroarea standard depășește diferența dintre mediile aritmetice ale grupelor respective. Cu alte cuvinte, atât studenții cât și studentele sunt în egală măsură favorabili naționalismului și defavorabili internaționalismului.

5. Distribuția atitudinilor în raport cu etatea

a) *Atitudinea față de biserică.* După cum se vede din tabela XVIII, distribuția atitudinilor față de biserică a celor șase grupuri de etăți este aproximativ egală și frecven-

Tabela XVIII
Distribuția atitudinilor față de biserică, naționalism-internaționalism și tradiție-progres, pe etăți.

Atit.	Eitatea	Unități de variație								Total %
		2	3	4	5	6	7	8	9	
Biserică	19 ani	0.86	0.86	2.60	9.56	4.34	10.43	36.52	34.78	99.95
	20 "	0.80	0.80	3.22	5.24	3.22	12.90	37.50	35.88	99.56
	21 "	1.76	1.17	2.36	2.94	3.52	12.35	33.52	42.35	99.96
	22-23 "	1.63	2.45	3.27	3.27	4.03	31.91	35.24	41.26	99.12
	24-25 "	1.36	1.36	2.73	4.10	5.47	12.32	39.72	32.87	99.93
	26 - "	8.57	—	2.85	1.42	1.42	11.42	50.00	24.28	99.96
Naț.-Intern.	19 ani	—	0.87	5.26	9.64	10.52	26.31	40.35	7.01	99.96
	20 "	—	1.61	4.04	4.04	10.12	25.91	48.58	5.66	99.96
	21 "	—	1.75	4.09	1.75	8.77	26.31	48.53	8.77	99.97
	22-23 "	0.82	0.82	6.61	2.47	10.74	28.09	42.97	7.43	99.95
	24-25 "	—	—	2.73	4.10	13.32	19.17	52.05	9.58	99.95
	26 - "	1.42	4.28	4.28	8.57	5.71	14.28	57.14	4.28	99.96
Trad.-Progres	19 ani	—	—	—	33.33	51.75	13.15	1.75	—	99.98
	20 "	—	—	1.20	33.87	57.83	8.06	1.61	0.40	99.97
	21 "	—	—	0.58	32.35	53.52	11.76	1.17	—	99.38
	22-23 "	—	—	0.81	32.78	53.27	9.83	3.27	—	99.96
	24-25 "	—	—	—	20.54	69.86	9.58	—	—	99.98
	26 - "	—	—	1.42	34.28	44.28	17.14	1.42	1.42	99.96

ța maximă se face în unitățile de variație 8—9. Cu alte cuvinte, toate etățile sunt foarte favorabile bisericii. Diferențe semnificative însă, între diferite etăți nu există, după cum se vede din tabela XIX. Rezultă deci, că, etatea nu

constitue un factor de diferențiere al atitudinilor față de biserică, în cazul studenților examinați. Amintim aici, că etatea poate fi luată — ca factor care influențează variația atitudinilor, — numai în sensul arătat la Cap. II al lucrării noastre. Ea nu este un factor intrinsec atitudinilor sociale, ci poate fi considerată numai ca un indiciu, cu privire la timpul când s'au acumulat experiențele personale și sociale ale fiecărei persoane. Ori în cazul nostru, fiind vorba de o fază a etății destul de restrânsă, (19—26 ani) este natural ca în majoritatea cazurilor, natura influențelor sociale să fie limitată la câțiva ani, în decursul cărora, conținuturile sociale și culturale acumulate, n'au reușit să influențeze în mod semnificativ diferențierea atitudinilor religioase.

Tabela XIX.
Controlul diferențelor de atitudine pe etăți.

Eteata	Biserica		Naț.-Internaț.		Tradiție-Progr.	
	D.	°D.	D.	°D.	D.	°D.
19-20	.18	.153	.16	.143	.04	.031
19-21	.21	.172	.28	.153	.02	.024
19-22+23	.23	.195	.09	.172	.02	.028
19-24+25	.08	.189	.36	.175	.10	.028+
19-26	.21	.262	.03	.222	.07	.036
20-21	.04	.124	.12	.118	.07	.028
20-22+23	.06	.168	.07	.141	.06	.031
20-24+25	.09	.161	.20	.144	.14	.031+
20-26	.21	.262	.19	.199	.11	.033+
21-22+23	.02	.182	.19	.152	.00	.024
21-24+25	.13	.175	.08	.156	.08	.024+
21-26	.42	.252	.31	.206	.05	.033
22-24+25	.15	.197	.27	.174	.08	.028
22+23-26	.44	.268	.12	.220	.05	.036
24+25-26	.29	.264	.39	.223	.03	.036

D = diferența dintre M_1 și M_2 . °D = eroarea St. a diferențelor

b) *Atitudinea față de naționalism-internaționalism.* Ca și în cazul atitudinii față de biserică, distribuția statistică a atitudinilor față de naționalism-internaționalism, nu se face în proporții semnificativ diferite, la cele șase grupuri de etăți. Frecvența maximă se face în unitățile de variație 7—8 (tabela XVIII), adică la extrema favorabilă

naționalismului și defavorabilă internaționalismului. Diferențe semnificative între cele șase grupuri de etăți nu există, după cum se vede în tabela XIX. Așa dar, etatea nu constituie un factor de diferențiere al atitudinilor față de naționalism-internaționalism, la studenții examinați. Tendința generală de omogeneizare a atitudinilor se constată la toate etățile, vădind o pronunțată asimetrie negativă.

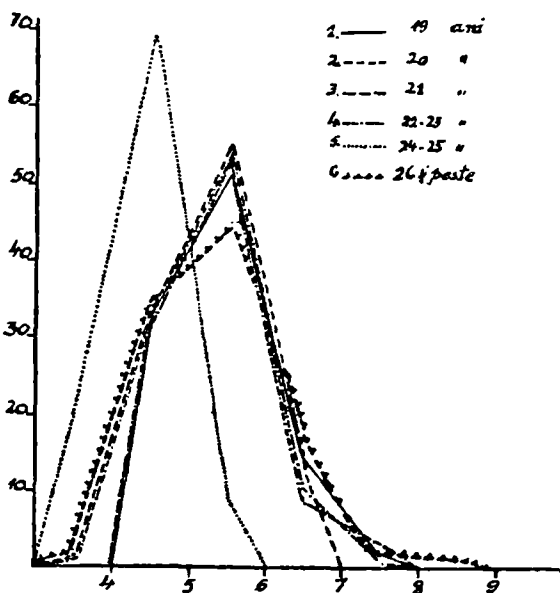


Fig. 8. — Distribuția atitudinii studenților față de tradiție-progres, pe etăți.

c) *Atitudinea față de tradiție și progres.* Singurele diferențe semnificative, în distribuția atitudinilor pe etăți, se constată în cazul aceloră față de tradiție-progres. După cum se vede din Fig. 8, există o diferență izbitoare între curba 5 de o parte și curbele 1—4 și 6, de altă parte. Prima curbă are o frecvență pronunțat leptokurtică, apropiindu-se de tipul curbei-I. În cele două unități de variație mijlocii, se distribuie un total de 90.40% cazuri, ceea ce ne amintește despre rezultatele obținute de alții, în această direcție. Deasemenea, există diferențe semnificative între

etățile de 20 și 26 ani, după cum se vede din tabela XIX (diferențele semnificative sunt notate cu +), în sensul că grupul din urmă este mai puțin tradiționalist decât primul.

Calculând coeficienții de corelație la scările paralele ale celor trei teste de atitudini (Forma A+B), am obținut următorii coeficienți pozitivi:

Biserică $r = +.89$

Naționalism-internaționalism $r = +.82$

Tradiție-progres $r = +.77$

Coeficienții de mai sus fiind destul de ridicați, ne asigură asupra fidelității și validității examinărilor și a rezultatelor obținute.

In rezumat, din interpretarea rezultatelor obținute prin aplicarea celor trei teste de atitudini sociale la studenți, se constată că:

(1) Studenții au atitudini *foarte favorabile* bisericii, *favorabile* naționalismului și *intermediare* față de tradiție-progres.

(2) Există diferențe semnificative între atitudinile studenților dela diferite Facultăți, între confesiuni, origini etnice, sexe și etăți. În consecință, influența acestor factori este evidentă în producerea variației atitudinilor sociale.

(3) Diferențele sunt mai mari și mai frecvente, în cazul atitudinilor față de biserică și naționalism-internaționalism și mai mici, în cazul atitudinilor față de tradiție-progres, între grupurile examinate. În consecință, studiile pe care le urmează studenții, religia pe care o profesează, ereditatea rasială și etnică căreia îi aparțin, sexul și etatea sunt factorii care influențează mai mult diferențierea atitudinilor față de biserică și naționalism-internaționalism, decât față de tradiție-progres.

C) Distribuția atitudinilor la învățători și profesori

Rezultatele prezentate în tabela XX sunt concludente. Există diferențe semnificative între cele două grupuri, în sensul că învățătorii sunt extrem de favorabili bisericii,

foarte favorabili naționalismului și foarte defavorabili internaționalismului, păstrând atitudini mijlocii față de tradiție-progres. Profesorii au atitudini intermediare față de biserică, naționalism-internaționalism și în proporție de 23.29%, sunt favorabili progresului.

Tabela XX.

Distribuția atitudinilor față de biserică, naționalism-internaționalism și tradiție-progres, la învățători și profesori.

Atitudinea		Unități de variație								
		2	3	4	5	6	7	8	9	Total %
Biserica	Inv.	0.96	—	—	—	4.80	12.50	39.42	42.30	99.98
	Prof.	10.67	5.82	7.76	23.30	30.10	19.41	2.91	—	99.97
Național. Internaț.	Inv.	—	—	—	0.96	3.84	22.11	56.73	16.34	99.98
	Prof.	7.76	4.85	9.71	14.56	29.12	24.27	9.70	—	99.97
Tradiție-Progres	Inv.	—	—	6.6	57.54	33.96	—	0.94	0.94	99.98
	Prof.	—	—	4.85	41.74	30.09	19.41	3.88	—	99.57

Pentru a studia diferențele de atitudini la elevi, studenți, învățători și profesori, am calculat eroarea standard a diferențelor dintre mediile aritmetice ale grupelor respective, și am ajuns la următorul rezultat, care se poate vedea și din tabela XXI: În cazul atitudinii față de biserică există diferențe semnificative între elevi și profesori, studenți și profesori, și învățători și profesori, în sensul că primii sunt mai religioși decât ultimii. Între cele trei gru-

Tabela XXI.

Controlul diferențelor de atitudini la elevi, studenți, învățători și profesori.

Atitudinea față de :	Biserică		Național.- internaț.		Tradiție-Progres	
Eroarea St. a diferențelor dintre medii	D.	°D.	D.	°D.	D.	°D.
Elevi—studenți	.01	.158	.14	.112	.23	.030+
„ — învățători	.45	.158	.43	.121+	.15	.020+
„ — profesori	2.13	.213+	1.83	.190+	.15	.030+
Studenți—învățători . .	.44	.174	.57	.086+	.38	.064+
„ — profesori	2.44	.169+	1.69	.170+	.08	.037
Învățători—profesori . .	2.88	.184+	2.26	.179+	.33	.033+

Diferențele semnificative sunt notate cu semnul plus (+).

puri însă, cei mai religioși sunt învățătorii. În cazul atitudinii față de naționalism-internaționalism, diferențe semnificative există între toate grupele, cu excepția raportului dintre elevi și studenți. Cei mai naționaliști sunt învățătorii. În cele din urmă, există diferențe semnificative și în ce privește atitudinea față de tradiție-progres, între toate grupele afară de studenți și profesori. În consecință, influența factorilor sociali multipli, se constată și din acest punct de vedere, în diferențierea atitudinilor față de biserică, naționalism-internaționalism și tradiție-progres.

Intercorelația celor trei atitudini sociale. Analiza rezultatelor experimentale de până acum, ne-a arătat în repetate rânduri, că există o relație evidentă între cele trei atitudini măsurate, în sensul că frecvența maximă spre polul favorabil bisericii, aduce după sine o frecvență apropiată spre polul favorabil naționalismului și o tendință spre tradiționalism, în cazul unui grup dat. Astfel, studenții catolici de ex. sunt cei mai favorabili bisericii, naționalismului și tradiției, în raport cu alte grupuri confesionale. Deasemenea am constatat și cazul invers, când tendința de grupare spre polul opus bisericii, aduce după sine tendința de grupare similară spre polul internaționalismului și progresului. Acesta este cazul studenților de confesiune mozaică. În primele două capitole a lucrării de față, am pus problema existenței unor factori generali, arătând că atitudinile sociale nu sunt niște reacțiuni specifice la situații specifice, ci sunt dispoziții integrate în jurul unor trăsături comune, care operează asupra comportamentului atitudinal al fiecărei persoane. Am arătat deasemenea, bazați pe cercetări experimentale, existența unor factori comuni descoperiți de diferiți autori, cum este de ex. factorul radical-conservator, naționalist-antinaționalist, etc. Pornind dela aceste considerațiuni, am încercat la rândul nostru, să dovedim pe cale experimentală, existența unor *părți comune* în atitudinile persoanei, în baza cărora ea reacționează prin atitudini religioase, tradiționaliste, naționaliste sau invers, prin atitudini antireligioase, internaționaliste și progresiste. Prin urmare, am încercat să veri-

ficăm gradul acestei intercorelații între prima și a doua categorie de atitudini. În ce măsură o persoană având atitudini favorabile față de biserică, va fi pentru naționalism și tradiție și împotriva internaționalismului și progresismului? Și invers, în ce măsură o persoană care este împotriva bisericii, va fi în același timp împotriva naționalismului și tradiționalismului, dar pentru internaționalism și progresism?

În acest scop, am calculat intercorelația celor trei teste de atitudini, aplicate la un număr de aproximativ 1300 cazuri și am obținut următoarele corelații pozitive:

Tradiție-progres	—	naționalism-internaționalism	$r = +.686$
Biserică	—	naționalism-internaționalism	$r = +.784$
Tradiție-progres	—	biserică	$r = +.678$

După cum se vede, corelațiile sunt ridicate și ca atare, concludente pentru afirmațiunile de mai sus. Prin urmare, o persoană care prezintă o cotă ridicată la testul de atitudini față de biserică, prezintă o cotă ridicată și la testul de naționalism-internaționalism și o cotă scăzută la testul de tradiție-progres¹⁾. Și invers, o persoană având o cotă scăzută la testul de atitudini față de biserică, va prezenta o cotă scăzută și la testul de naționalism-internaționalism, dar o cotă ridicată la testul de tradiție-progres. Acest fapt constituie o valoare deosebită nu numai diagnostică, dar și prognostică, întrucât o persoană care a obținut o anumită cotă la un test de atitudini, foarte probabil va primi o cotă corespunzătoare sau apropiată de această corespondență și la celelalte două teste. În consecință, atitudinile sociale nu sunt reacțiuni specifice la situații specifice, prezentate sub forma de opinii în cele trei teste. Din contra, după cum ne arată corelațiile pozitive foarte ridi-

¹⁾ Cotele mici la testul de atitudine față de tradiție-progres, reprezintă atitudini favorabile tradiției, iar cele ridicate reprezintă atitudini favorabile progresului. (Vezi cap. III unde dăm semnificația cotelor).

cate între cele trei teste, ele sunt dispozițiuni statornice și au la bază un factor comun, care nu poate fi altul decât factorul *tradițional-progresist*. Operațiunea acestui factor este neîndoielnică, întrucât tradiționaliștii sunt bisericoși, naționaliști și sunt împotriva internaționalismului și progresismului. Cu alte cuvinte, sunt pentru păstrarea ordinei existente a lucrurilor și se opun schimbării acestei ordini. Naționaliștii sunt pentru biserică și tradiție, dar împotriva internaționalismului și progresismului. Bisericoșii sunt pentru tradiție și naționalism și împotriva internaționalismului și progresismului. Progresiștii au atitudini favorabile față de internaționalism, situându-se la extrema defavorabilă bisericii, naționalismului și tradiției. Cu alte cuvinte, ei sunt pentru schimbarea ordinei existente a lucrurilor și se opun păstrării acestei ordini. Internaționaliștii sunt progresiști, atei și se opun tradiției, bisericii și naționalismului. În cele din urmă, persoanele anti-religioase sunt pentru internaționalism și progresism, dar împotriva tradiției și naționalismului.

Existența factorului tradițional-progresist este evidentă în arhitectonica celor șase tipuri mai sus analizate, după cum rezultă din intercorelația atitudinală, caracteristică fiecărui tip în parte. Dealtfel, după cum arătam în unul din capitolele precedente, aceste tipuri nu sunt pure, întrucât la baza lor nu stă un factor tradiționalist-progresist, general în sens absolut, purificat de orice conținut specific. Desigur, este importantă combinația de tradiționalism și progresism, și ca atare, prevalența unui pol sau a celuilalt al factorului discutat.

CAPITOLUL V

CONSIDERAȚIUNI FINALE

Ajunși la capătul cercetărilor noastre teoretice și experimentale, credem că este necesară și nu lipsită de interes, o privire globală aruncată asupra unor probleme care au strânsă legătură cu psihologia socială în general, precum și cu psihologia epocii și a poporului nostru în special. Fiind vorba de atitudini sociale — definite ca fenomene rezultate din interacțiunea socială și culturală — încercarea de a interpreta diferențele dintre persoane, grupuri sociale, popoare, etc. în lumina atitudinilor sociale, nu poate fi lipsită de interes pentru psiholog. Natura acestor diferențe precum și cauzele ce le determină, au o importanță cu totul deosebită în explicarea procesului interacțiunii sociale și culturale. Acțiunile și reacțiunile individuale și colective, raporturile dintre grupuri, clase sociale, generații, popoare, etc. privite în perspectiva atitudinilor sociale, dobândesc o explicație psiho-socială, pe care orice alt concept din domeniul psihologiei individuale sau din domeniul sociologiei, nu le-o poate oferi.

Departate de a fi partizanii teoriilor biologice, psihologice și rasiale, care explică deosebiriile dintre indivizi, clase sociale, generații și popoare, în funcție numai de factorii rasiali sau psihici, noi credem că aceste deosebiri sunt de natură bio-psiho-socială. Mai mult, considerăm că ele se datoresc în mod predominant diferențelor de cultură și ca atare, diferențelor de atitudini. Căci atitudinile — și aici suntem de acord cu sociologul american Thomas (155)

— nu sunt altceva decât latura subiectivă a culturii. Și atunci, cauza deosebiriilor dintre persoane, clase sociale, generații, popoare, etc. trebuie căutată mai curând în legătură cu variația atitudinilor sociale și culturale, decât în legătură cu deosebirile ereditare. Ceeace apropie sau distanțează persoanele, clasele sociale, generațiile și popoarele; ceea ce duce la acțiuni comune, la cooperare, sau la acțiuni antagoniste, la conflicte, nu sunt desigur, diferențele de aptitudini, inteligență sau orice altă dispoziție nativă. Intrucât acestea din urmă, s'au dovedit a fi aproximativ egal distribuite la toate generațiile, popoarele, etc. În această privință diferențele sunt ne semnificative, judecând lucrurile din punct de vedere statistic. Multă lume a crezut și mai crede și astăzi, că există diferențe semnificative de inteligență și aptitudini între diferitele popoare. Astfel, se presupune că Francezii ar fi mai inteligenți decât alte popoare europene, că Albii ar fi mai inteligenți decât Negrii, etc. Aceste afirmațiuni sunt de o validitate îndoielnică, intrucât judecând lucrurile prin prisma rezultatelor experimentale curente, nu constatăm diferențe de inteligență între popoare, care să fie demne de semnalat¹⁾. Diferențe mari și semnificative există între popoare, dar aceasta nu atât cu privire la inteligență și aptitudini, cât mai curând cu privire la interesele, înclinațiile, preferințele, convingerile, atitudinile sociale și culturale ale popoarelor respective. Toate aceste diferențe sunt determinate mai mult de mediul economic, educativ, social și cultural, sau exprimându-ne în termenii sociologului relaționist german Leopold v. Wiese, sunt determinate mai mult de *atmosfera socială* specifică fiecărui popor, decât de factorii ereditari.

Prin urmare, ceea ce constituie caracteristica popoarelor sunt atitudinile lor sociale și culturale. Aceste atitudini trebuiesc puse în legătură cu categoriile fundamentale de valori: economice, politice, sociale, teoretice, estetice

¹⁾ În această privință vezi lucrarea recent apărută; a D-lui N. Mărgineanu: *Psihologia Persoanei*. Sibiu, Institut. de Psihologie, 1941.

și religioase. Ele devin *motive de acțiune* individuală și colectivă. Când sunt îndreptate în aceeași direcție duc la *cooperare* , iar atunci când sunt îndreptate în direcții opuse și antagoniste, duc la *conflicte* . Scara de atitudini și valori mai sus menționate diferă dela popor la popor. În cazul unor popoare predomină atitudinile teoretice și estetice (de ex. la Grecii antici), în cazul altora, cele politice (de ex. la Romani), sociale, religioase, etc. Pornind dela această realitate, credem că o teorie adecvată a atitudinilor sociale și culturale, ar putea forma baza unei *Psihologii a popoarelor* , așa cum a conceput-o Wundt (Völkerpsychologie), utilizând dealtfel, mijloace și metode diferite. În felul acesta, studiul diferențial al atitudinilor sociale ar fi cea mai indicată cale pentru fundamentarea unei psihologii a popoarelor, mai ales că s'ar sprijini pe date experimentale.

Dar nu trebuie să mergem așa de departe — la studiul comparativ al psihologiei popoarelor — pentru a dovedi că deosebiri de mediu economic, social, educativ și cultural, duc la diferențe semnificative de atitudini. Aceste diferențe se constată în chiar cadrul aceluiași popor, după cum am văzut în partea experimentală a lucrării noastre. Există diferențe semnificative de atitudini și valori, între diferite clase sociale, partide politice (legate de organizația politică a Statului), generații, profesii, confesiuni, etc. Analiza succintă a diferențelor de atitudini, ne va arăta că ele sunt determinate, înainte de toate, de factorii economici, sociali și culturali, specifici fiecărei grupări sociale. Odată cu aceasta, vom încerca să facem și unele referințe cu privire la psihologia epocii noastre, pentru a reliefa acele atitudini sociale, care constituie nota caracteristică a timpurilor actuale.

Fără îndoială, clasele sociale au o puternică înrăurire asupra atitudinii membrilor care le compun. Unii gânditori merg așa de departe, încât consideră că nu numai raporturile de cooperare sau raporturile antagoniste pot fi privite în perspectiva claselor sociale; ci și însăși variația *concepțiilor* despre lume și viață, și chiar variația con-

ceptelor filosofice fundamentale. Fiecare clasă socială are o mentalitate specifică, atitudini față de lume și viață proprii și caracteristice, opuse acelorale ale altor clase sociale. Este sugestivă în această privință distincția pe care o face Max Scheler¹⁾, între clasele inferioare, proletare și clasele superioare, capitaliste, sub raportul atitudinilor sociale și culturale. După M. Scheler, clasele inferioare sunt *progresiste*, întrucât ele sunt pentru schimbarea ordinii existente a lucrurilor, care nu le asigură decât mijloace insuficiente de traiu. De aceea, ele sunt pentru ideea de evoluție, devenire și schimbare, care le va oferi într'un viitor mai mult sau mai puțin apropiat, condițiuni optime de traiu. Atitudinile proletarilor sunt directive spre viitor și se îndreaptă împotriva trecutului istoric, care nu le dă nicio garanție și niciun drept de a ieși din situația actuală în care se află. Deasemenea, proletarii acceptă ideea determinismului mecanic, și prin aceasta ei cred într'o evoluție necesară a lucrurilor, pe bază de forțe a căror desfășurare nu poate fi oprită în loc. Concepția lor despre lume și viață este empirică și pragmatică.

Clasele superioare și capitaliste, din contra, sunt *tradiționaliste*. Ele sunt pentru păstrarea ordinii existente a lucrurilor, sunt pentru trecutul istoric, care le dă toată garanția drepturilor necontrolabile, și privesc viitorul cu neliniște, întrucât acesta le poate răpi oricând supremația lor în societate. De aceea, este natural ca atitudinea lor față de lume și viață să fie fundamenată pe o concepție teleologică, spiritualistă și aprioristă. Capitaliștii cred în ideea unei ordini imutabile supreme, în numele căreia își apără drepturile de exploatare și conducere a claselor inferioare.

Iată, așa dar, două atitudini diametral opuse, două mentalități deosebite, care sunt rezultatul condițiilor economice, sociale și culturale în care trăiesc cele două clase sociale discutate. Dar privind raporturile dintre clasele

¹⁾ M. Scheler: *Die Wissenformen und die Gesellschaft*. Leipzig, 1926.

sociale și în lumina interacțiunii dintre ele, care în timpurile din urmă a luat forma extrem de acută a *conflictului*, problema atitudinilor sociale dobândește o semnificație cu totul deosebită. Intradevăr, se pare că una din caracteristicile timpurilor noastre este lupta de clasă, care animă și stă la baza atitudinilor antagoniste între clasele superioare, capitaliste și clasele inferioare, proletare. În unele țări, cu regimuri democratice, această luptă persistă; în alte țări cu regimuri dictatoriale, ea a dispărut sau este pe cale să dispară. În acele țări unde s'a încercat o schimbare radicală în organizația politică a Statului, care schimbare a atins însăși structura societății, reformele aduse nu s'au oprit numai la desființarea cadrelor exterioare ale claselor sociale, ci s'a mers mult mai departe. Reformele sociale și politice nu s'au limitat, de ex. în Rusia Sovietică, numai la dărâmarea vechiului regim burghez și la înlocuirea lui prin altul nou; ci s'a căutat schimbarea vechii mentalități și concepții burgheze despre societate și viață și înlocuirea ei printr'o mentalitate nouă. Conducătorii Ruși și-au dat seama că schimbarea și transformarea socială urmărită, nu poate avea sorți de izbândă decât odată cu schimbarea mentalității poporului, adică, odată cu schimbarea vechilor atitudini burgheze față de societate, lume și viață, și substituirea lor cu atitudini sociale noi. De aceea acțiunea de formare a noului tip de om, a tipului comunist, începe dela școală, unde copilul învață să urască toate formele sociale și instituționale vechi, față de care el nu poate avea decât atitudini negative.

Dealtfel, această acțiune de transformare a vechii mentalități și înlocuirea ei prin alta nouă, a avut loc și în alte țări, ca de ex. în Germania, Italia, Turcia, etc. Nu discutăm aici, dacă acțiunea aceasta de schimbare — ce se petrece sub ochii noștri — a vechii mentalități și înlocuirea ei cu o nouă ideologie politico-socială, este bună sau nu. Căci interesul cercetătorului de fapte pozitive, nu este să enunțe judecăți de valoare asupra unor realități studiate, ci să constate și să explice fenomenele în lumina rezultatelor la care a ajuns. Totuși, ceea ce se poate spune în această

privință, dealtfel pe bază de date pozitive, este că orice acțiune de transformare — mai ales atunci când suntem în domeniul realităților sociale și culturale specifice unui popor — trebuie să pornească dela cunoașterea adecvată a realității ce urmează a fi schimbată. Nu este suficientă numai o *aplicare rațională* a unor metode pentru transformarea mentalității, organizației politice, instituțiilor și formelor sociale și culturale specifice unui popor. Oricât de perfect ar fi aplicate aceste metode, ele nu sunt decât constrângeri exterioare care trezesc atitudini negative, dacă se opun firii și structurii spirituale proprii unui popor dat. Fiecare popor are felul său propriu de a fi, condiții proprii de existență psiho-socială, legate de trecutul istoric și de tradiții, care înlocuite brusc duc la desechilibru social. Iată de ce, orice reformă politico-socială, trebuie să pornească de jos, — dela interesele, credințele, convingerile, înclinațiile și atitudinile sociale ale unui popor — iar nu de sus sau dinafară. Multe reforme politico-sociale au păcătit tocmai în această privință, întrucât nu s'au bazat pe fapte și realități, ci pe teorii, care oricât de seducătoare au fost, s'au dovedit că sunt false.

Influență hotărâtoare asupra variației atitudinilor sociale actuale, au desigur și partidele politice. Fiecare grupare politică are ideologia sa politico-socială, problematica și atitudinile sale. Dacă luăm exemplul partidelor politice conservatoare și a celor democratice, diferența de ideologie, mentalitate și atitudini sociale ne apare în mod izbitor. Deși fiecare grupare politică urmărește realizarea idealului național, felul însă cum se înțelege atingerea scopului urmărit, diferă dela un partid la altul. Dar manifestarea socială a partidelor politice, trebuie privită mai ales astăzi, în legătură cu organizația politică a Statului. În general astăzi, Statul îmbracă forma de organizare națională sau internațională, iar structura partidelor politice este determinată de această organizație. Statele naționale, dar mai ales Statele totalitare, imprimă o fizionomie specifică grupărilor sociale, o mentalitate și concepție despre societate și viață, care de cele mai multe ori vine dinafară și este

bazată pe constrângere. De aceea, în Statele totalitare diferențele de opinii, credințe și atitudini sunt aproape inexistente. În aceste State *valorile și atitudinile naționaliste* sunt acelea care primează asupra celorlalte atitudini și valori. Aceste atitudini și valori, par a forma a doua caracteristică a timpurilor noastre, alături de atitudinile antagoniste dintre clasele sociale, pe care le-am discutat mai sus. Pe lângă supremația economică, ce stă la baza atitudinilor și conflictelor dintre clase, se ridică în timpurile din urmă, cu o putere nestăvilită, supremația valorilor naționale, fundamentate pe ideologii politico-sociale, care în bună parte sunt cauza conflictelor dintre popoare și națiuni. Fiecare popor vrea să impună celui alt, valorile sale naționale, felul de organizație, structura socială și mentalitatea politică proprie. Statele cu organizație democratică și internațională, la rândul lor, nu sunt mai puțin imperialiste, întrucât ele tind să refacă omenirea conform valorilor și concepțiilor proprii despre viață și societate. De aceea, în ultima analiză, se constată că valorile naționale constituie idealul suprem nu numai al Statelor totalitare, dar și al acelor cu organizație democratică și internațională. Căci acestea din urmă, în ciuda ideilor pacifiste trâmbițate la tot pasul, nu ezită să ia armele în mână și să impună astfel cu forța, propriile idealuri și valori naționale.

Iată cum, așa dar, organizația politică a Statului, ideologiile politico-sociale, imprimă omului de astăzi, o mentalitate și atitudini caracteristice, încât omenirea este despărțită în grupuri adverse, pornite pe luptă și exterminare.

Ne oprim în cele din urmă la ceea ce ni se pare că formează a treia caracteristică a timpurilor noastre: la *atitudinile rasiale*, care regulează raporturile antagoniste dintre popoare. Sfera acestor raporturi e cea mai largă și este bazată pe credința superiorității unor rase asupra altora. În această categorie intră de ex. atitudinea antagonistă a Germanilor față de Evrei, a Albilor față de Negri, etc. Apărut în Germania sub forma pe care o cunoaștem, curentul antisemit a început să prindă rădăcini, în timpurile

din urmă, și la alte popoare, indiferent că ele aparțin sau nu rasei nordice. În felul acesta, ne aflăm astăzi în fața unei acțiuni comune, întreprinsă de diferite popoare, împotriva rasei semite. Având ca substrat motive și interese de natură economică, politică și culturală, mascate însă și camuflete în dosul unor pretinse teorii filosofice, conflictele și atitudinile antagoniste rasiale, sunt de fapt, rezultatul imperialismului și a tendinței de dominare a unor popoare asupra altora. Nu diferențele ereditare și rasiale (pe care teoreticienii le scot în evidență) sunt acelea care despart rasele și le pun în raporturi de dușmănie și ură, ci diferențele de interese, înclinațiuni, credințe, convingeri, prejudecăți și atitudini. Ori toate acestea din urmă, s'au format sub influența specifică a mediului economic, educativ, social și cultural, propriu fiecărei rase.

Considerațiuni similare celor de mai sus — cu aplicațiuni speciale la epoca noastră — se pot face și în legătură cu atitudinile antagoniste și conflictele dintre generații, profesioni, religii, etc., toate fiind determinate mai mult de diferențele de mediu social și cultural decât de ereditate. De aceea, pentru psihologul social prezintă interes, în egală măsură, atât studiul atitudinilor în ce privește locul pe care-l ocupă ele în arhitectura persoanei, cât și studiul atitudinilor grupului, claselor sociale, generațiilor și popoarelor, în ce privește influențele lor în formarea persoanei și determinarea diferențelor interpersonale. Căci personalitatea umană totdeauna este integrată într'un grup, clasă socială, generație, popor, etc. Toate acestea au o atmosferă socială și culturală caracteristică care imprimă o fizionomie specifică persoanei. Personalitatea umană face parte dintr'o *arie socială și culturală* și de aceea, după cum observă Folsom (58), multe din trăsăturile semnificative ale personalității, sunt mai mult trăsături ale culturii grupului în care ea s'a format, și mai puțin trăsături ale individualității sale proprii. Într'un sens mai larg s'ar putea vorbi de atitudini aparținând întregii culturi naționale și regionale, pe lângă atitudinile de care ne-am ocupat în partea teoretică și experimentală a

lucrării noastre, și care aparțin valorilor sociale cu o sferă mai restrânsă. Mergând pe această linie, psihologul social ar putea întreprinde un studiu asupra corelației dintre anumite *tipuri de cultură* și anumite *tipuri de personalități*, caracterizate prin atitudini specifice ariilor culturale respective. Această corelație o menționează pe bună dreptate Folsom (58, p. 560), când afirmă că „cele mai multe tipuri de personalități, în sensul strict al acestui cuvânt, sunt reflecțiuni ale atitudinilor culturale”. La care propoziție noi am adauga și „atitudini sociale”.

În felul acesta, credem că rezultă destul de lămurit, că diferențele interpersonale, precum și diferențele dintre grupuri, clase sociale, generații, popoare, etc., sunt determinate în mod predominant de diferențele de cultură și ca atare, de atitudinile sociale și culturale.

* * *

Considerațiile de mai sus, făcute cu scopul de a arăta influența factorilor sociali și culturali în variația atitudinilor interpersonale, precum și în regularea raporturilor de cooperare sau antagoniste dintre diferitele grupări sociale, generații, popoare, etc., își pot găsi o exemplificare concretă mai ales în cazul poporului nostru. Fiind vorba de cercetări experimentale pe care ne vom baza în cele de mai jos, credem că suntem îndreptățiți să tragem concluziuni de valabilitate neîndoieală. Multă vreme s'a vorbit la noi despre o conștiință națională comună, despre o unitate de credințe, convingeri și atitudini religioase, naționaliste, etc., precum și despre o legătură indisolubilă dintre diferitele straturi sociale, generații, etc. Deși aceste afirmațiuni sunt făcute mai mult în baza unor observațiuni simple și necontrolate, totuși în ele există o parte de adevăr. Rezultatele experimentale la care am ajuns în cercetările noastre, ne vor da prilejul să verificăm validitatea unor credințe — atât de răspândite în cercurile noastre intelectuale — cu privire la psihologia poporului nostru.

Una din constatările ce se desprinde în mod lămurit din cercetarea rezultatelor experimentale, este distribuția

statistică a atitudinilor populației românești. Această distribuție nu este cătuși de puțin gausseană, întrucât ea nu se face după principiile statistice cunoscute ale curbei normale. După cum am arătat în diferite tabele și reprezentări grafice, distribuția atitudinilor populației de origine etnică română, se caracterizează printr'o tendință accentuată de *omogeneizare* și contopire a majorității cazurilor în câteva unități de variație, fie la o extremă, cum este cazul atitudinilor față de biserică și naționalism-internaționalism, fie la mijloc, cum este cazul atitudinilor față de tradiție-progres. Contrar rezultatelor obținute de psihologii americani, care găsesc o atitudine intermediară și de multe ori inconsistentă la elevi, studenți și alte categorii examinate, în ce privește biserica, realitatea lui Dumnezeu și în general, toate atitudinile religioase; noi am constatat o atitudine extrem de omogenă și consistentă față de biserică. Deasemenea, am constatat o atitudine foarte omogenă și consistentă față de naționalism. Cu alte cuvinte, Românii sunt pentru biserică și naționalism; sunt împotriva internaționalismului și păstrează atitudini intermediare față de tradiție-progres.

Fără îndoială, omogeneitatea primelor două categorii de atitudini, se datorește, în parte, factorilor de control și coercițiunii sociale care exercită o influență foarte puternică în viața noastră socială și culturală. În felul acesta putem explica *uniformitatea* și *conformismul* atitudinilor, ce se constată în aproape toate grupele examinate. Integrarea atitudinilor individuale în atitudinile grupului este evidentă. Dar afară de aceasta, omogeneitatea atitudinilor și în sens mai larg, a conștiințelor, trebuie pusă în legătură și cu timpurile prin care trecem, cu evenimentele internaționale pe care le trăim ca popor. Aceste evenimente sociale și politice, au sporit în timpul din urmă sentimentul de nesiguranță a zilei de mâine, punând la grea încercare instinctul de conservare al omului. Consecința directă a acestor fapte este apropierea dintre indivizi, consolidarea legăturilor, identificarea înclinațiunilor și a convingerilor, în fața unui pericol comun. Divergențele

dintre atitudinile individuale dispar, fiind amalgamate și unificate în conștiința grupului social. De aici rezultă predominarea factorului colectiv asupra factorului individual, substituirea convingerilor personale prin opiniile publice, a atitudinilor individuale prin atitudini comune.

În cele din urmă, omogeneitatea și consistența atitudinilor populației românești, trebuie pusă în legătură cu însăși conștiința noastră națională, cu solidaritatea poporului nostru față de trecutul său istoric, față de tradiții, datini, credințe, etc. Dar asupra acestui punct — ce ni se pare extrem de important — vom reveni mai jos.

A doua concluzie ce se desprinde din interpretarea rezultatelor obținute, este influența factorilor sociali și culturali în variația atitudinilor populației românești. Într-adevăr, după cum am constatat pe cale experimentală, distribuția atitudinilor pe Facultăți, confesiuni, origini etnice, profesii, etc., ne arată multe diferențe semnificative dela un grup la altul. Aceste variații nu sunt însă de *direcții opuse*, ci sunt îndreptate totdeauna spre aceeași extremă, foarte favorabilă bisericii, favorabilă naționalismului și defavorabilă internaționalismului. Prin urmare, deși factorii sociali și culturali diferențiază atitudinile, dela un grup la altul, totuși interesele, convingerile, credințele și atitudinile religioase și naționaliste ale populației românești, se îndreaptă în aceeași direcție. În acest sens, nu se constată atitudini opuse față de aceeași instituție, la diferite grupuri, care să ducă astfel la acțiuni antagoniste. Ca atare, în baza omogeneității atitudinilor populației românești, față de biserică și naționalism, se poate susține că aceste valori sociale sunt realități vii, întrucât se reflectă și sunt trăite intens de majoritatea statistică a conștiințelor individuale. Aderența maximă a majorității la ele, privită din punct de vedere psihologic, ne arată necesitatea lor practică pe plan social, pentru fragmentul de populație examinat, care de altfel, este suficient reprezentativ pentru întreaga populație românească.

A treia și ultima constatare pe care o facem, este mai mult generală și oarecum de natură practică. Ea decurge din primele două constatări și se leagă de felul specific

de a fi a poporului nostru. Omogeneitatea de atitudini față de instituțiile fundamentale ale Statului nostru, ne arată existența unei conștiințe comune, o solidaritate organică cu valorile trecutului nostru istoric, cu instituțiile sociale și culturale prezente, precum și cu aspirațiile și idealurile proiectate în viitor. Față de divergențele aparente de opinii individuale de natură socială și politică, care răsar pe ici-colo, există marea majoritate a conștiințelor care gândesc, simt și sunt gata de acțiuni comune. Dovada omogeneității noastre naționale, a solidarității cu valorile permanente ale Neamului, o poate constitui de altfel și faptul, că la noi conflictele dintre generații, dintre clasele sociale, dintre partidele politice, etc., n'au luat niciodată forma acută sub care s'au manifestat ele aiurea. Dar și atunci, când aceste conflicte au avut loc la noi, ele n'au putut duce la dezechilibrul social, la desagregarea elementelor constitutive ale societății noastre. Desigur, aceasta se datorește în bună parte, idealurilor naționale comune, stadiului de evoluție în care ne aflăm, precum și structurii noastre sociale oarecum nediferențiate. Conflictele nu s'au ivit între generații, în formă acută, până în timpurile din urmă, pentru că idealurile acestor generații au fost totdeauna comune, ducând astfel la coordonarea activităților pe teren politic, social și cultural. Deasemenea, nu cunoaștem conflicte între diferite straturi și clase sociale, așa cum s'au ivit ele în alte țări, chiar cu regimuri democratice. Aceasta, întrucât la noi trecerea dela o clasă la alta, dela o treaptă socială inferioară, la o treaptă superioară este accesibilă oricărui individ dotat cu capacități reale. Dovadă este că un procent destul de ridicat de intelectuali este recrutat din păturile de jos, în bună parte din țărani, încât legătura dintre diferite straturi sociale persistă. Conflictele dintre clasele capitaliste și cele proletare, iarăși n'au luat forma acută a raporturilor antagoniste, cum se întâmplă în alte țări. Aceasta, de o parte, se datorește faptului că noi nu suntem o țară industrială, care să ducă la constituirea unei clase a capitaliștilor și a proletarilor (cum este de ex. în America); iar de altă parte, pentru că aproape întregul capital a fost în mâna unor persoane de ori-

gine etnică străină, ceea ce a deplasat conflictul și lupta de clasă, dându-i un caracter mai mult de ordin național. Tot așa, nu cunoaștem conflicte de ordin religios, de talia acelor care au avut loc în alte țări și care au dus la exterminarea membrilor de același sânge a unui popor. Singurele conflicte care au avut loc la noi sunt acelea de natură politică și națională, aceasta mai ales atunci, când s'a pus problema vitală a integrității noastre teritoriale și a ființei noastre etnice ca popor independent.

Dar dacă aceasta este realitatea, dacă avem dovada unității noastre spirituale, a conștiinței noastre naționale, a solidarității cu trecutul nostru istoric, cu instituțiile și tradițiile moștenite dela ascendenți, cu valorile noastre naționale și cu idealurile spre care tindem; orice acțiune — venită de sus sau din afară — de a ne impune idealuri pe care noi el trăim de multă vreme, este, în tot cazul, deplasată. Mai periculoasă însă, pentru echilibrul nostru social, este orice acțiune de a ne impune idealuri streine de ființa noastră ca popor independent. Fiecare popor, întocmai ca și fiecare individ, are felul său propriu de a fi, cercuri organice de existență socială și culturală, un stil propriu de viață. Și adevărul acesta ni se aplică și nouă ca popor. De aceea, orice tentativă de a ne impune alte condiții de existență socială și culturală, departe de a duce la atingerea ființei noastre etnice, va avea ca efect, rezistența dărză a maselor, exprimată în atitudini și acțiuni antagoniste.

Astăzi, când întreaga lume este înclăștată în cel mai mare conflict din câte a cunoscut Istoria, când respectul pentru viață și libertate individuală și colectivă au devenit simple vorbe, pentru a masca intențiile imperialiste ale unor puteri intrate în luptă, înțelegerea dintre popoare nu poate fi asigurată decât odată cu crearea unei mentalități politico-sociale noi, în care forța să nu primeze dreptul. În locul atitudinilor antagoniste, mereu alimentate, care stau la baza conflictelor actuale, se impune cultivarea atitudinilor de *cooperare* față de valori și idealuri comune, care să fundamenteze solidaritatea spirituală dintre națiuni, cu condiția respectării ființei etnice a fiecărui popor.

R É S U M É

LA PSYCHOLOGIE DES ATTITUDES SOCIALES

Le présent ouvrage a pour objet l'étude théorique et expérimentale des attitudes sociales.

La partie théorique renferme trois problèmes fondamentaux: (a) la détermination de la nature même des attitudes sociales; (b) l'étude de leur formation, de leur développement et de leur changement, et (c) l'analyse critique des méthodes utilisées pour leur mesurage.

La partie expérimentale et statistique a pour objet: (a) l'élaboration des tests d'opinions pour le mesurage de l'attitude envers *tradition-progrès*, d'après la technique de Thurstone, et (b) l'étude différentielle des attitudes, sur la base des résultats obtenus par l'application des tests d'attitudes envers église, nationalisme-internationalisme et tradition-progrès. Ces tests ont été appliqués à une collectivité de plus de 1300 sujets, formée par des élèves, étudiants, instituteurs et professeurs. Les premiers deux tests ont été élaborés par E. N. Mărgineanu et M. Draser, et le dernier par l'auteur même de cet ouvrage. Les examens ont eu lieu dans différents centres du pays (Cluj, Timișoara, Iași, Tg. Mureș et Sibiu) pendant les années 1937—1941.

L'élaboration statistique des résultats a été faite au point de vue de la distribution de chaque attitude prise à part, ainsi que de leur distribution par lycées, facultés, confessions, origines ethniques, âges, sexes, etc.

1. Les élèves des lycées théoriques, militaires, commer-

ciaux et industriels ont, en général, des attitudes *très favorables* envers église, *favorables* envers nationalisme et *intermédiaires* envers tradition-progrès. Il y a cependant quelques différences significatives entre les quatre groupes d'élèves. Les élèves des lycées militaires sont moins religieux, plus nationalistes et plus traditionalistes que les élèves des autres lycées. Leurs attitudes sont plus homogènes et plus consistantes, par comparaison aux attitudes des autres groupes d'élèves. Il n'y a pas de doute que ce fait est dû aux facteurs de contrôle social, lesquels sont, dans le cas des lycées militaires, plus puissants que ceux des autres lycées.

L'étude de l'influence des stimulents sociaux nouveaux, sur le changement d'attitudes chez les élèves, démontre que la modification des attitudes a eu lieu d'une manière significative seulement dans le cas de l'attitude envers nationalisme-internationalisme. En examinant deux groupes d'élèves pendant les années 1938 et 1941, nous avons constaté que la nouvelle organisation politique de l'Etat a contribué à l'accroissement de l'attitude favorable au nationalisme et défavorable à l'internationalisme.

2. a) De la distribution statistique des attitudes des étudiants par Facultés ressort qu'ils sont très favorables à l'église, favorables au nationalisme et défavorables à l'internationalisme, en gardant une position intermédiaire envers tradition-progrès. Le rôle de l'instruction est évident dans la différenciation des attitudes, puisque des différences significatives existent entre les différentes Facultés. C'est ainsi que les étudiants en Agronomie et ceux en Commerce sont plus religieux que les étudiants ès Lettres; les étudiants en Agronomie sont plus religieux que les étudiants en Médecine. Il n'y a pas des différences significatives entre les étudiants ès Lettres, en Droit, Sciences, et Polytechnique.

En ce qui concerne l'attitude envers nationalisme-internationalisme, on constate des différences significatives entre les catégories d'étudiants suivantes: (a) Lettres-Médecine, Agronomie, Commerce et Polytechnique; dans le

sens que les premiers sont moins nationalistes que les derniers; (b) Droit-Agronomie, à l'avantage du nationalisme des derniers; (c) Médecine-Sciences, à l'avantage des premiers, et (d) Sciences-Agronomie, Commerce et Polytechnique. Ces différences nous montrent l'influence du milieu culturel sur la variation des attitudes envers nationalisme-internationalisme. Quant à l'attitude envers tradition-progrès, il y a des différences significatives seulement entre les étudiants en Commerce, d'une part, et les étudiants en Droit, Sciences et Polytechnique d'autre part.

b) L'étude de la distribution des attitudes par rapport à la confession des étudiants démontre que le *facteur religieux* exerce une influence indubitable sur la différenciation des attitudes sociales. Des cinq groupes confessionnels examinés, les étudiants de confession catholique-grecque sont les plus religieux et les moins religieux sont les étudiants de confession mosaïque. Entre ces deux confessions viennent se placer, dans l'ordre de leur religiosité, les confessions: catholique, orthodoxe et protestante. La distribution des attitudes des confessions catholique-grecque et catholique est la plus homogène et la plus consistante. La moins homogène, en rendant manifestes des légères tendances *bimodales*, est la distribution des étudiants de confession mosaïque. A l'extrême droite, très favorables à l'église, se groupent en deux unités de variation 85.27% du total des sujets, dans le cas de la confession catholique-grecque, et seulement 35.78% du total des sujets de confession mosaïque. Il y a des différences significatives d'attitudes religieuses entre la confession mosaïque et toutes les confessions chrétiennes dont nous nous sommes occupés. De même, il y a des différences significatives entre les confessions chrétiennes suivantes: catholique-grecque, orthodoxe et protestante, à l'avantage de la religiosité plus accentuée de la première confession.

En ce qui concerne l'attitude envers nationalisme-internationalisme et tradition-progrès, il n'y a pas des différences significatives entre les confessions chrétiennes. Il y en a seulement entre celles-ci et la confession mosaïque.

Très probablement, les différences d'attitudes en ce cas-là sont dûes aussi à l'influence d'autres facteurs et non pas aux influences exclusives de la confession. En tout cas, en ce qui concerne l'influence de la confession sur la différenciation des attitudes envers église, les résultats obtenus sont concluants. Ils sont en échange moins concluants en ce qui concerne la différenciation des attitudes envers nationalisme-internationalisme et tradition-progrès.

c) La distribution des attitudes selon l'origine ethnique des étudiants nous indique l'existence de quelques différences significatives chez les trois attitudes que nous avons mesurées. En ce qui concerne l'attitude envers église il y a des différences significatives entre tous les groupes ethniques (Roumains, Allemands, Hongrois et Juifs), exceptés les Roumains et les Hongrois, entre lesquels il n'y a pas des différences significatives d'attitudes religieuses. Toutefois, ces deux groupes ethniques sont plus favorables à l'église que le groupe ethnique allemand et juif. En ce qui concerne l'attitude envers nationalisme-internationalisme, les plus favorables au nationalisme et défavorables à internationalisme sont les Roumains et les Allemands, entre lesquels il n'y a pas des différences significatives. Moins favorables au nationalisme que ceux-ci sont les Hongrois et surtout les Juifs, dont la distribution est inconsistante et dépourvue d'homogénéité. Les quatre groupes ethniques ont des attitudes intermédiaires envers tradition-progrès, à l'exception des Juifs, qui penchent légèrement vers progressisme. Il n'y a pas des différences significatives d'attitudes entre le groupe ethnique allemand, d'une part, et les groupes ethniques roumain et hongrois d'autre part. Mais elles sont significatives, en revanche, entre les autres groupes ethniques. Par conséquent, l'on vient de constater que l'origine ethnique, considérée non seulement sous l'aspect de l'hérédité biologique des groupes, mais aussi sous celui de leur hérédité sociale, comme un complexe de traditions, de contenus sociaux et d'expériences spécifiques à chaque groupe, est sans doute un facteur qui contribue à la différenciation des attitudes sociales.

d) La distribution statistique des attitudes par rapport aux sexes démontre que les étudiantes sont plus religieuses et plus traditionalistes que les étudiants. Les deux groupes sont égaux en ce qui concerne l'attitudes favorable au nationalisme et défavorable à l'internationalisme.

e) La différenciation des attitudes par rapport à l'âge des étudiants est significative seulement dans le cas de l'attitude envers tradition-progrès, entre les âges de 19, 20 et 21 ans, d'une part, et de 24—25 d'autre part; de même entre les âges de 20 et 26 ans. En ce qui concerne les autres deux attitudes, les différenciations ne sont point significatives.

En conclusion, l'on constate de l'étude différentielle des trois attitudes que: a) les étudiants ont des attitudes *très favorables* à l'église, *favorables* au nationalisme et *défavorables* à l'internationalisme, en gardant une position *intermédiaire* envers tradition-progrès; b) il y a des différences significatives entre les différents groupes, par facultés, confessions, origines ethniques, sexes et âges; c) les différences sont plus grandes et plus fréquentes dans le cas des attitudes envers église et nationalisme-internationalisme, et moindres dans le cas des attitudes envers tradition-progrès. Par conséquent, les spécialités que les étudiants suivent, la religion qu'ils professent, l'hérédité raciale et ethnique à la quelle ils appartiennent, le sexe, etc., sont les facteurs qui influencent davantage la distribution des attitudes envers église et nationalisme-internationalisme, qu'envers tradition-progrès.

3. La distribution des attitudes chez les instituteurs et professeurs est la suivante: Les instituteurs sont extrêmement favorables à l'église, très favorables au nationalisme et gardent des attitudes intermédiaires envers tradition-progrès. Les professeurs ont des attitudes intermédiaires envers les deux premières attitudes, et en proportion de 23,29% sont favorables au progrès. Les différences entre les deux groupes sont significatives pour toutes les trois attitudes.

4. L'intercorrélation des trois attitudes mesurées nous a donné les coefficients de corrélation suivants:

Tradition-progrès-nationalisme-internationalisme $r = +.686$
 Eglise-nationalisme-internationalisme $r = +.784$
 Tradition-progrès-église $r = +.678$

Ces corrélations, qui sont très élevées, nous montrent que les attitudes mesurées ne sont point des réactions spécifiques à des situations spécifiques, mais ce sont des dispositions intégrées ayant à la base un *facteur commun*, qui est *le facteur traditionnel-progressiste*. L'action de ce facteur est évidente, parceque les traditionalistes ont des attitudes favorables à l'église et au nationalisme et défavorables à l'internationalisme et au progrès. Ils sont pour le respect de l'ordre existant des choses et s'opposent au changement de cet ordre. Les nationalistes ont des attitudes favorables à la tradition et à l'église, et défavorables à l'internationalisme et au progressisme. Les personnes ayant des attitudes favorables à l'église sont, en même temps, pour la tradition et pour le nationalisme et contre le progrès et l'internationalisme. Les choses se présentent inversement dans le cas des progressistes, des internationalistes et des personnes irreligieuses, qui sont contraires à l'église, au nationalisme et à la tradition.

Par conséquent, les attitudes de la personne sont des *dispositions directivées et intégrées*, qui déterminent la personne à des comportements globaux envers les valeurs sociales et culturelles. Elles sont des dispositions plus ou moins permanentes et dépendent davantage de l'organisation et de la structuration intérieure de la personne, que des situations spécifiques du milieu.

5. Les conclusions qui se dégagent de la considération des résultats expérimentaux auxquels nous avons abouti, peuvent servir comme indices pour la détermination de la structure psychique du peuple roumain et de sa vie sociale et culturelle. La distribution statistique des attitudes de la population examinée ne se conforme pas tout à fait aux

principes connus de la courbe gaussienne. Cette distribution n'est pas normale, parceque la fréquence maximale se fait à une extrême en 1—2 unités de variation, par exemple dans le cas de l'attitude envers église et nationalisme-internationalisme, ou au milieu, comme dans le cas de l'attitude envers tradition-progrès. Cette *homogénéité* et cette *consistance* très grande des attitudes montrent la caractéristique religieuse et nationaliste du peuple roumain, ainsi que le rôle des facteurs de contrôle qui assurent le conformisme attitudinal, spécifique à notre vie sociale et culturelle. L'homogénéité des attitudes démontre que les attitudes individuelles sont intégrées dans les attitudes du groupe et que les institutions par rapport aux quelles elles sont prises sont des réalités vivantes, parce qu'elles exercent un contrôle rigoureux sur la vie attitudinale de la population examinée.

BIBLIOGRAFIE¹⁾

Prescurtări

Amer. Journ. of Psychol. = American Journal of Psychology.
Amer. Journ. Sociol. = American Journal of Sociology.
Genet. Psychol. Monog. = Genetic Psychology Monographs.
Journ. of Abn. and Soc. Psychol. = Journal of Abnormal and Social Psychology.
Journ. Appl. Psychol. = Journal of Applied Psychology.
Journ. of Educ. Psychol. = Journal of Educational Psychology.
Journ. of Exper. Psychol. = Journal of Experimental Psychology.
Journ. of Gener. Psychol. = Journal of General Psychology.
Journ. of Psychol. = Journal of Psychology.
Journ. of Soc. Psychol. = Journal of Social Psychology.
Psychol. Rev. = Psychological Review.
Rev. de Psihol. = Revista de Psihologie.

1. ALBIG, W.: *Public Opinion*. McGraw-Hill Book Comp. New-York (Pp. 170—234).
2. ALLPORT, G. W.: *Attitudes*. Chapter 17 in Murchison's Handbook of Social Psychology. Clark University Press, Worcester, 1935. (Pp. 798—844).
3. — *The composition of political attitudes*. Amer. Journ. Sociol., 1929, 35, 220—238.
4. — *Personality*. Henry Holt. & Comp. New-York, 1937.
5. ALLPORT, G. W., and SCHANCK, R. L.: *Are attitudes biological or cultural in origin?* Character and Personality, 1936, 4, 195—205.
6. ALLPORT, G. W., and VERNON, P. E.: *A study of values*. Boston, Houghton Mifflin, 1931.
7. — *A test for personal values*. Journ. of. Abn. and Soc. Psychol. 1931, 26, No. 3.
8. ALLPORT, F. H.: *Social Psychology*. New-York, Houghton Mifflin, 1924. (Pp. 244—247, 320—335).
9. ALLPORT, FL., and KATZ, D.: *Students'attitudes*. New-York, Craftsman Press, 1931.

¹⁾ Scrierile autorilor citați în corpul lucrării sunt notate numai cu numărul de ordine din bibliografie.

10. ANDERSON, J. E.: *The occupation attitudes of college men.* Journ. of Soc. Psychol., 1934, 5, 435—466.
11. BAIN, R.: *Changed beliefs of college students.* Journ. of Abn. and Soc. Psychol., 1936, 31, 1—11.
12. BECKHAM, A. S.: *A study of race attitudes in negro children of adolescent age.* Journ. of Abn. and Soc. Psychol., 1934, 29, 18—29.
13. BERNARD, L. L.: *An Introduction to Social Psychology.* London, G. Allen & Unwin, 1927. (Pp. 246—261, 425—437).
14. BERTOCCI, P. A.: *Sentiments and attitudes.* Journ. of Soc. Psychol., 1940, 11, 245—257.
15. BOGARDUS, E. S.: *Fundamentals of Social Psychology.* New-York, Century Comp., 1931. (Pp. 52—77, 343—345, 359).
16. BOLTON, E. B.: *Measuring specific attitudes toward the social rights of the negro.* Journ. of Abn. and Soc. Psychol., 1937, 31, 384—397.
17. — *Effect of knowledge upon attitudes towards negro.* Journ. of Soc. Psychol., 1935, 6, 68—90.
18. BOWDEN, A. O., and MELBO, F. R.: *Social Psychology of Education.* New-York, McGraw-Hill Book Co., 1937. (Pp. 62—94).
19. BROWN, L. G.: *Social Psychology.* New-York, McGraw-Hill Book Co., 1934. (Pp. 344—370).
20. BUCK, W. A.: *Measurement of changes in attitudes and interests of University students over 10-year period.* Journ. of Abn. and Soc. Psychol., 1936, 31.
21. BUGELSKI, R., and LESTER, O. P.: *Changes in attitudes in a group of college students during thier college course and after graduation.* Journ. of Soc. Psychol., 1940, 12, 319—332.
22. CANTRIL, H.: *General and specific attitudes.* Psychol. Monographs, 1932, 42, 1—109.
23. CANTRIL, H., and ALLPORT, G. W.: *Recent aplications of the study of values.* Journ. of Abn. and Soc. Psychol., 28, 259—273, 1933.
24. CARLSON, H. S.: *Attitudes of undergraduate students.* Journ. of Soc. Psychol., 1934, 5, 202—213.
25. — *Intelligence and student's attitudes.* Psychol. Bull. 1933, 30, 578.
26. CHANT, S. N., and SALIER, M. D.: *The mcasurement of attitudes toward war and the galvanic skin reflex.* Journ. of Educ. Psychol., 1937, 28, 281—289.
27. CHIRCEV, A.: *Măsurarea atitudinii față de tradiție și progres.* Rev. de Psihol., 1938, 1, 333—340.
28. — *Atitudinea față de tradiție și progres. Test. (Forma A și B).* Instit. de Psihologie, Cluj, 1938.

29. — *Atitudini sociale la studenți*. Rev. de Psihol., 1940, 3, 345—372.
30. CLARKE, H. M.: *Conscious attitudes*. Amer. Journ. of Psychol., 32, 214—249.
31. COREY, S. M.: *Professed attitudes and actual behavior*. Journ. of Educ. Psychol., 1937, 28, 271—280.
32. — *Attitude differences between college classes*. Ibid., 1936, 27, 321—330.
33. — *Signed versus unsigned attitude questionnaires*. Ibid., pp. 144—148.
34. CUPCEA, S.: *Constituția individuală în circulația valorilor culturale*. Rev. de Psihol., 1940, 3, 181—189.
35. DEWEY, J.: *Human nature and conduct*. New-York, Holt, 1922.
36. DEXTER, E. S.: *Personality traits related to conservatism and radicalism*. Character and Personality, 1939, 7, 230—237.
37. DOOB, L. W.: *Some factors determining change in attitude*. Journ. of Abn. and Soc. Psychol., 1940, 35, 549—565.
38. DRASER, M.: *Atitudinea față de naționalism și internaționalism*. Rev. de Psihol., 1938, 1, 438—455.
39. — *Atitudinea față de naționalism și internaționalism*. Test. (Forma A și B). Institut. de Psihologie, Cluj, 1938.
40. DROBA, D. D.: *A scale of militarism-pacifism*. Journ. of Educ. Psychol., 1931, 22, 96—111.
41. — *Methods for measuring attitudes*. Psychol. Bull., 1932, 29, 309—323.
42. — *The nature of attitudes*. Journ. of Soc. Psychol., 1933, 4, 444—463.
43. — *Political parties and war attitudes*. Journ. of. Abn. and Soc. Psychol., 1934, 28, 468—472.
44. DUFFY, E., and CRISSY, W. J.: *Evaluative attitudes related to vocational interests and academic achievement*. Journ. of Abn. and Soc. Psychol., 1940, 35, 226—245.
45. DUNHAM, H. W.: *Topical summaries of current literature: social attitudes*. Amer. Journ. of Sociol., 1940, 46, 344—375.
46. EDWARDS, A. L.: *Four dimensions in political stereotypes*. Journ. of Abn. and Soc. Psychol., 1940, 35, 566—572.
47. — *Studies of stereotypes: I. The directionality and uniformity of responses to stereotypes*. Journ. of. Soc. Psychol., 1940, 12, 357—366.
48. ELLIS, D. B., and MILLER, L. W.: *Teachers' attitudes and child behavior problems*. Journ. of Educ. Psychol., 1936, 27, 501—511.
49. FARIS, E.: *The concept of social attitudes*. In Social Attitudes (Ed. K. Young), New-York, Holt, 1931. [Pp. 3—17].
50. FRANSWORTH, P. R.: *Changes in attitude toward war during to college years*. Journ. of Soc. Psychol., 1938, 8, 274—279.

51. FAY, P. J., and MIDDLETON, W. C.: *Certain factors relating to liberal and conservative attitudes of college students. I. Fathers' occupation; size of town.* Journ. of Soc. Psychol., 1940, 11, 91—105.
52. — II. *Fathers' political preference; presidential candidates favored in the 1932 and 1936 elections.* Ibid., pp. 107—119.
53. — III. *Sex, classification, fraternity membership, and major subject.* Journ. of Educ. Psychol., 1939, 30, 378—390.
54. FERGUSON, L. W.: *The influence of individual attitudes on construction of an attitude scale.* Journ. of Soc. Psychol., 1935, 6, 115—117.
55. — *The requirements of an adequate attitude scale.* Psychol. Bull., 1939, 36, 665—673.
56. — *Primary social attitudes.* Journ. of Psychol., 1938, 8, 217—223.
57. — *Two methods of representing the distribution of an attitude in a group.* Journ. of Soc. Psychol., 1935, 6, 474—479.
58. FOLSOM, I. C.: *Social Psychology.* New-York, Harper & Brothers Publ. 1931.
59. GARDNER, I. C.: *Effect of a group of social stimuli upon attitudes.* Journ. of Educ. Psychol., 1935, 26, 471—478.
60. GARRISON, K. C. and BURCH, V.S.: *A study of racial attitudes of college students.* Journ. of Soc. Psychol., 1933, 4, 230—235.
61. GILLILAND, A. R.: *The attitude of college students toward God and church.* Journ. of Soc. Psychol., 1940, 11, 11—18.
62. GILLILAND, A. R., and KATZOFF, E. T.: *A scale for the measurement of attitudes toward American participation in the present European conflict.* Journ. of Psychol., 1941, 11, 173—176.
63. GRAHAM, J. L.: *Some attitudes toward values.* Journ. of Soc. Psychol., 1940, 12, 405—414.
64. — *The influence of general predisposition on specific attitudes.* Ibid., pp. 415—422.
65. — *The nature of attitude distribution and thier relation to social adjustments.* Ibid., 423—429.
66. HAYES, S. P.: *Political attitudes and party regularity.* Psychol. Bull., 1935, 32, 575—576.
67. — *Occupational and sex differences in political attitudes.* Journ. of Soc. Psychol., 1937, 8, 87—113.
68. — *Voters' attitudes toward men and issues.* Ibid., 1936, 7, 164—182.
69. — *The inter-relations of political attitudes: II. Consistency in voters' attitudes.* Ibid., 1939, 10, 359—378.
70. HINCKLEY, E. D.: *The influence of individual opinion on construction of an attitude test.* Journ. of Soc. Psychol., 1932, 3, 283—296.

71. HINCKLEY, E. D., and HINCKLEY, M. B.: *Attitude scale for measuring the influence of the work relief program*. Journ. of Psychol., 1939, 8, 115—124.
72. HORST, P.: *Measuring complex attitudes*. Journ. of Psychol. 1935, 6, 369—374.
73. JENNES, A.: *Formation of attitudes*. Journ. of Abn. and Soc. Psychol. 1932, 27, 29—34.
74. JONES, E. S.: *Opinions of college students*. Journ. Appl. Psychol. 1926, 10, 529.
75. JONES, V.: *Attitudes of college students toward war, race, and religion, and the changes in such attitudes during four years in college*. Psychol. Bull. 1936, 33, 731—732.
76. KATZ, D., and SCHANCK, R. L.: *Social Psychology*. New-York, J. Wiley & Sons, 1938, (Pp. 442—450).
77. KATZ, D., and BRALY, K. W.: *Racial prejudice and racial stereotypes*. Journ. of Abn. and Soc. Psychol., 1935, 30, 175—193.
78. — *Racial stereotypes of one-hundred college students*. Ibid. 1933, 28, 280—290.
79. KIRKPATRICK, C.: *Inconsistency in attitudinal behavior with special reference to attitudes toward feminism*. Journ. of Appl. Psychol., 1936, 20, 535—552.
80. KIRKPATRICK, C., and STONE, S.: *Attitude measurement and the comparison of generations*. Ibid., 1935, 19, 564—582.
81. KNOWER, F. H.: I. *Effect of oral argument on changes of attitude*. Journ. of Soc Psychol. 1935, 6, 315—347.
82. — II. *A study of the effect of printed argument on changes in attitude*. Journ. of Abn. and Soc. Psychol., 1935—36, 30, p. 552.
83. — *Some incidences of attitude changes*. Journ. Appl. Psychol. 1936, 20, 114—127.
84. KROLL, A.: *The teacher's influence on social attitudes of boys*. Journ. of Educ. Psychol., 1934, 25, 274—280.
85. KULP, D. H., and DAVIDSON, H. H.: *The application of the Spearman two-factor theory to social attitudes*. Journ. of Abn. and Soc. Psychol., 1934, 29, 269—275.
86. LENTZ, T. F.: *Reliability of opinionaire technique studied by retest method*. Journ. of Soc. Psychol., 1934, 5, 338—364.
87. — *Generality and specificity of conservatism-radicalism*. Journ. of Educ. Psychol., 1938, 29, 540—546.
88. LIKERT, R., ROSLOW, S., and MURPHY, G.: *A simple and reliable method of scoring the Thurstone attitude scales*. Journ. of Soc. Psychol., 1934, 5, 228—238.
89. LIKERT, R.: *A study of the attitude of 800 citizens of New-York city toward payment of the bonus*. Psychol. Bull., 1935, 32, 577.

90. LITTERER, O. F.: *Stereotypes*. Journ. of Soc. Psychol. 1933, 4, 59—69.
91. LORGE, I.: *Attitude stability in older adults*. Psychol. Bull., 1936, 33, 759.
92. — *Prestige, suggestion and attitudes*. Ibid., 1935, 32, 747—748.
93. — *The Thurstone attitude scale. I. Reliability and consistency of rejection and acceptance*. Journ. of Soc. Psychol. 1939, 10, 187—198.
94. — II. *The reliability and consistency of younger and older intellectual peers*. Ibid., 199—208.
95. LORGE, I., and CURTISS, C. C.: *Prestige, suggestion and attitudes*. Ibid., 1936, 7, 386—402.
96. LUND, F. H.: *The psychology of belief*. Journ. of Abn. and Soc. Psychol. 1925, 20, 23—81.
97. LURIE, W. A.: *A study of Spranger's value-types by the method factor analysis*. Journ. of Soc. Psychol., 1937, 8, 17—37.
98. MĂRGINEANU, E. N.: *Atitudinea față de biserică*. Rev. de Psihol., 1939, 2, 44—57.
99. — *Atitudinea față de biserică. Test (Forma A și B)*, Institut. de Psihologie, Cluj, 1938.
100. MĂRGINEANU, N.: *Măsurarea atitudinilor sociale*. Rev. de Psihol. 1938, 1, 10—32.
101. — *Analiza factorilor psihici*. Cluj, Institut. de Psihologie, 1938.
102. — *Generalitate și specificitate*. Rev. de Psihol. 1940, 3, 373—390.
103. MCDUGALL, W.: *The energies of men*. London, Methuen & Co. 1932.
104. MCGREGOR, D.: *The attitudes of workers toward layoff policy*. Journ. of Abn. and Soc. Psychol., 1939, 34, 179—199.
105. MCNAMARA, J. W., and DARLEY, J. G.: *A factor analysis of test-retest performance on attitude and adjustment tests*. Journ. of Educ. Psychol., 1938, 29, 652—664.
106. MELTZER, H.: *Attitudes of american children toward peaceful and warlike nations*. Journ. of Psychol. 1939, 7, 369—384.
107. MOORE, H. T.: *Innate factors in radicalism and conservatism*. Journ. of Abn. and Soc. Psychol., 1925, 20, 234—244.
108. — *The comparative influence of majority and expert opinion*. Amer. Journ. of Psychol., 1921, 32, 16—20.
109. MOORE, G., and GARRISON, K. C.: *A comparative study of social and political attitudes of college students*. Journ. of Abn. and Soc. Psychol., 1932, 27, 195—208.
110. MURPHY, G., and MURPHY, L. B.: *Experimental Social Psychology*. New-York, Harper & Brothers Publ., 1931. (Pp. 613—693).
111. MURRAY, H.: *Explorations in Personality*. New-York, Oxford Univ. Press, 1938. (Pp. 111—113).

112. MURRAY, G.: *The construction of a scale for measuring attitude toward militarism-pacifism*. Journ. of Soc. Psychol., 1940, 11, 383—392.
113. NELSON, E.: *Father's vocation and certain student attitudes*. Journ. of Abn. and Soc. Psychol., 1939, 34, 275—279.
114. — *Attitudes. I. Their nature and development. II. Social attitudes. III. Their measurement*. Journ. of Gener. Psychol., 1939, 21, 367—436.
115. — *Student attitudes toward religion*. Genet. Psychol. Monog., 1940, 22, 323—423.
116. NELSON, E., and NELSON, N.: *Student attitudes and vocational choices*. Journ. of Abn. and Soc. Psychol., 1940, 35, 279—282.
117. NOLL, H. V.: *Measuring the scientific attitude*. Journ. of Abn. and Soc. Psychol., 1935, 30, 145—154.
118. NYSTROM, G. H.: *The measuring of filipino attitudes toward America by use of the Thurstone technique*. Journ. of Soc. Psychol., 1933, 4, 249—252.
119. PACE, R. C.: *Stated behavior vs. stated opinions as indicators of social-political-economic attitudes*. Journ. of Soc. Psychol., 1940, 11, 369—381.
120. PARK, R. E., and BURGESS, E. W.: *Introduction to the Science of Sociology*. Univ. Chicago Press, 1924. (Pp. 438—478).
121. PARK, R. E.: *Human nature, attitudes, and the mores*. In *Social Attitudes*, (Ed. K. Young), New-York, Holt, 1931. (Pp. 17—44).
122. PECK, L., and BECKMAN, E.: *An experimental study of children's attitudes toward relief*. Journ. of Soc. Psychol., 1937, 8, 205—218.
123. PINTNER, R.: *A comparison of interests, abilities and attitudes*. Journ. of Abn. and Soc. Psychol., 1933, 27, 351—357.
124. PINTNER, R., and FORLANO, G.: *Influence of attitude on scaling of attitude itmes*. Journ. of Soc. Psychol., 1937, 8, 39—45.
125. RAZRAN, G. H. S.: *Attitudinal control of human conditioning*. Journ. of Psychol., 1936, 2, 327—337.
126. REMMERS, H. H., and SILANCE, E. B.: *Generalized attitude scales*. Journ. of Soc. Psychol., 1934, 5, 298—312.
127. RICE, S. A.: *Quantitative methods in politics*. New-York, Knopf, 1928. (Pp. 51—185).
128. — *The development of rural attitudes: A semi-intuitive inquiry by James Mickel Williams*. In *Methods in Social Science*. Chicago, Univ. Press, 1931. (Pp. 458—467).
129. ROCK, R. T.: *Factors related to individual differences in the constancy of expressed attitudes*. Psychol. Bull., 1934, 21, 630—631.
130. ROSANDER, A. C.: *The Spearman-Brown formula in attitude*

- scale construction.* Journ. of Exper. Psychol., 1936, 19, 486—495.
131. — *An attitude scale based upon behavior situations.* Journ. of Soc. Psychol., 1937, 8, 3—16.
 132. — *Age and sex patterns of social attitudes.* Journ. of Educ. Psychol., 1939, 30, 481—496.
 133. ROTHNEY, J. W. S.: *Evaluative attitudes and academic succes.* Journ. of Educ. Psychol., 1936, 27, 292—298.
 134. ROUCEK, J. S.: *Social attitudes of the soldier in war time.* Journ. of Abn. and Soc. Psychol., 1935, 30, 164—174.
 135. SCHANCK, R. L.: *A study of change in institutional attitudes in a rural community.* Journ. of Soc. Psychol., 1934, 5, 121—128.
 136. SCHILDER, P.: *The attitude of murderers toward death.* Journ. of Abn. and Soc. Psychol., 1936, 31, 348—363.
 137. SCHILDER, P., and WECHSLER, D.: *The attitudes of children toward death.* Journ. of Genet. Psychol., 1934, 45, 406—451.
 138. SHAFFER, L. F.: *The Psychology of Adjustment.* Boston, Houghton Mifflin Co. (Pp. 150—156).
 139. SIMS, V. F., and PATRICK, J. R.: *Attituide toward the negro of northern and southern college students.* Journ. of Soc. Psychol., 1936, 7, 192—204.
 140. SISSON, E. P., and SISSON, B.: *Introversion and the athletic attitudes.* Journ. of Gener. Psychol., 1940, 22, 203—208.
 141. SKAGGS, E. B.: *Sex differences in moral attitudes.* Journ. of Soc. Psychol., 1940, 11, 3—10.
 142. SMITH, J. J.: *Comparative social attitudes.* Journ. of Educ. Psychol., 1938, 28, 681—693.
 143. SOWARDS, G. S.: *A study of the war attitudes of college students.* Journ. of Abn. and Soc. Psychol., 1934, 28, 328—333.
 144. SPRANGER, E.: *Lebensformen.* Halle, Niemeyer, 1927.
 145. STAGNER, R.: *Fascist attitudes: An exploratory study.* Journ. of Soc. Psychol., 1936, 7, 309—319.
 146. — *Fascist attitudes: Their determining conditions.* Ibid., pp. 438—454.
 147. — *Material similarity of socio-economic attitudes.* Journ. of Appl. Psychol., 1938, 22, 340—346.
 148. STAGNER, R., and DROUGHT, N.: *Measuring children's attitude toward their parents.* Journ. of Educ. Psychol., 1935, 26, 169—176.
 149. STODILL, R. M.: *Measurement of attitude toward parental control and the social adjustment of children.* Journ. Appl. Psychol., 1936, 20, 359—367.
 150. STRONG, E. K.: *Aptitudes vs. attitudes in vocational guidance.* Journ. of Appl. Psychol., 1934, 18, 501—515.

151. SYMONDS, P. M.: *Diagnosing Personality and Conduct*. New-York, Century Co., 1931.
152. — *What is an attitude?* Psychol. Bull., 1927, 24, 200.
153. — *A social attitudes questionnaire*. Journ. of Educ. Psychol., 1925, 16, 316—322.
154. TELFORD, C. W.: *An experimental study of some factors influencing the social attitudes of college students*. Journ. of Soc. Psychol., 1934, 5, 421—428.
155. THOMAS, W. I., and ZNANIECKI, K.: *The Polish peasant in Europe and America*. Vol. I, p. 1—302. New-York, A. Knopf, 1927.
156. THORNDIKE, E. L.: *The Psychology of Wants, Interests and Attitudes*. New-York, D. Appleton-Centruy Co., 1935
157. THURSTONE, L. L.: *Theory of attitude measurement*. Psychol. Rev., 1929, 36, 222—241.
158. — *Measurement of change in social attitudes*. Journ. of Soc. Psychol., 1931, 2, 230—235.
159. — *The measurement of social attitudes*. Journ. of Abn. and Soc. Psychol., 1932, 26, 249—269.
160. — *The vectors of mind*. Psychol. Rev., 1934, 41, 1—32.
161. THURSTONE, L. L., and CHAVE, E. J.: *The measurement of attitude*. Chicago, Univ. Press, 1929.
162. TRAXLER, A. E.: *Evaluation of scores of high school pupils on Droba-Thurstone attitude toward war scale*. Journ. of Educ. Psychol., 1935, 26, 616—622.
163. TUTTLE, H. S.: *Habit and attitude*. Journ. of Educ. Psychol., 1930, 21, 418—428.
164. UHRBROCK, R. S.: *Attitudes of 4,430 employees*. Journ. of Soc. Psychol., 1934, 5, 365—377.
165. VAN DUSEN, A. C., WIMBERLY, S., and MOSIER, T. C.: *Standardization of a values inventory*. Journ. of Educ. Psychol., 1939, 30, 53—62.
166. VERNON, P. E.: *The attitude of the subject in personality testing*. Journ. of Appl. Psychol., 1934, 18, 165—177.
167. VETTER, G. B.: *The study of social and political opinions*. Journ. of Abn. and Soc. Psychol., 1930, 25, 26—39.
168. — *The measurement of social and political attitudes and the related personality factors*. Ibid., 149—189.
169. VETTER, G. B., and GREEN, M.: *Personality and group factors in the making of atheists*. Journ. of Abn. and Soc. Psychol., 1932, 27, 179—194.
170. WANG, C. K.: *Suggested criteria for writing attitude statements*. Journ. of Soc. Psychol., 1932, 3, 367—373.
171. WATSON, W. S., and HARTMANN, G. W.: *The rigidity of a basic attitudinal frame*. Journ. of Abn. and Soc. Psychol., 1930, 34, 314—335.

172. WEGROCKI, H. J.: *The effect of prestige suggestibility on emotional attitudes*. Journ. of Soc. Psychol., 1934, 5, 384—394.
173. WEST, G. A.: *Race attitudes among teachers in the Southwest*. Journ. of Abn. and Soc. Psychol., 1936, 31, 331—337.
174. WHISLER, L. D.: *Multiple factor analysis of generalized attitudes*. Journ. of Soc. Psychol., 1934, 5, 283—297.
175. WILKE, W. H.: *Student opinion in relation to age, sex, and general radicalism*. Journ. of Soc. Psychol., 1936, 7, 244—248.
176. WILLIAMSON, E. G., and DARLEY, J. G.: *Measurement of social attitudes at college students*. Journ. of Soc. Psychol., 1937, 8, 219—229.
177. YOUNG, K.: (Ed.) *Social Attitudes*. New-York, H. Holt, 1931.
178. — *Social Psychology*. New-York, Crofts, 1931. {Pp. 137—141; 319—359; 454—501}.
179. — *Source Book for Social Psychology*. New-York, Crofts, 1931. (Pp. 431—435; 512—518).
180. YOUNG, P. T.: *Motivation of Behavior*. New-York, J. Wiley & Sons, 1936. {Pp. 241—245; 421—428}.
181. ZIMMERMAN, F. K.: *Religion as a conservative social force*. Journ. of Abn. and Soc. Psychol., 1934, 28, 473—474.

INDEX PE AUTORI

- Albig, 22, 97.
 Allport, F. H., 7, 89, 94, 95, 97, 100.
 Allport, G. W., 1, 23, 25, 27—29, 32, 38—40, 48, 51—53, 68—70, 72, 79—82, 97, 98, 100, 101.
 Bernard, 23, 49, 52, 53.
 Bertocci, 29.
 Bogardus, 24, 30, 38, 49, 52, 54, 100.
 Bolton, 67.
 Bowden, 21, 25, 38, 69.
 Brown, 21, 25, 34, 43, 48, 51, 53.
 Buck, 89.
 Burch, 79.
 Burgess, 24, 33, 43, 49, 52.
 Cantril, 23, 49, 53, 54.
 Carlson, 7, 42, 68, 72, 79—82.
 Chave, 23, 34, 102.
 Chircev, 103.
 Corey, 103.
 Crissy, 38, 41, 42, 77.
 Darley, 89.
 Davidson, 69.
 Davis, 68, 70.
 Dewey, 32.
 Dexter, 68, 72, 79, 81, 82.
 Doob, 67.
 Draser, 102, 105, 121.
 Droba, 23, 43, 48, 52, 67, 97, 102.
 Duffy, 38, 41, 42, 77.
 Dunham, 22, 34, 48, 67, 69, 97, 101.
 Faris, 1, 24, 34, 38.
 Fay, 68, 79.
 Ferguson, 79.
 Folsom, 24, 43, 49, 51, 97, 161, 162.
 Fransworth, 48, 50.
 Gardner, 69, 88.
 Garrett, 124.
 Garrison, 79.
 Gilliland, 7, 15, 79, 102.
 Graham, 93, 94.
 Green, 7, 70, 79.
 Gurnee, 69.
 Haris, 41.
 Hartman, 94.
 Hayes, 68.
 Hendrickson, 67.
 Hinckley, E. D., 102.
 Hinckley, M. B., 102.
 Katz, 7, 39, 40, 89, 95, 97, 100.
 Katzoff, 15.
 Kempf, 22.
 Kirkpatrick, 69.
 Knower, 89.
 Krueger, 54.
 La Piere, 48, 50.
 Lasker, 67, 70.
 Lentz, 53, 79, 102.
 Lumley, 48.
 Lurie, 38, 41, 42, 77.

- Mărgineanu, E. N., 102, 105, 121.
Mărgineanu, N., 25, 34, 56, 82,
92, 97, 103, 105, 107, 109, 110,
130, 155.
McDougall, 35, 36.
McNamara, 89.
Melbo, 21, 25, 38, 69.
Meltzer, 89.
Midleton, 68.
Moore, 72, 79, 82.
Mosier, 38, 41.
Murphy, G., 98.
Murphy, L. B., 98.
Murray, G., 102.
Murray, H., 25.

Nelson, 7, 24, 34, 38, 42, 48, 50,
69, 72, 79, 81, 89, 98.

Pace, 44, 103, 104.
Park, 1, 24, 33, 43, 49, 52.
Patrick, 68.
Pearson, 150.
Petersen, 89.
Pintner, 38, 40, 41.
Platon, 39.

Reckless, 54.
Rice, 94.
Richard, 48, 50.
Rosander, 44, 89, 102, 103.
Rothney, 38, 41.

Schanck, 27, 39, 40, 95.
Scheler, 157.

Sims, 68.
Sisson, B., 69.
Sisson, E. P., 69.
Smith, 70.
Spranger, 38, 40.
Stagner, 68.
Stern, 29.
Stone, 69.
Strong, 38.
Symonds, 43, 98, 99.

Telford, 89.
Thomas, 1—4, 23, 38, 49, 79,
154.
Thorndike, 89.
Thurstone, 34, 41—43, 72, 77,
79, 82—84, 88, 89, 101—103,
107, 109, 110, 115.
Troland, 29.

Van Dusen, 38, 41.
Vernon, 38, 69.
Vetter, 7, 70, 79.

Warren, 23,
Wiese, 155.
Wilke, 68.
Wimberly, 38, 41.
Wood, 34.
Wundt, 156.

Zelig, 67.
Znaniecki, 23, 38, 49.

Young, 43.

ANEXE

INSTITUTUL DE PSIHOLOGIE
EXPERIMENTALĂ, COMPARATĂ ȘI APLICATĂ

Forma A

al
UNIVERSITĂȚII DIN CLUJ

ATITUDINEA FAȚĂ DE BISERICA

Numele și pronumele
Data nașterii: anul luna ziua
Etatea sexul profesiunea
Originea etnică confesiunea
Profesiunea părinților: (a) a tatălui (b) a mamei
Școala sau Facultatea
Locul nașterii
Data examinării: anul luna ziua

Pe pagina următoare sunt date mai multe păreri asupra bisericii. Cite-te-le cu băgare de seamă și scrie în paranteza din fața fiecărei păreri semnul plus (+) dacă ești de acord cu ea și semnul minus (—) dacă nu ești de acord. Dacă nu te poți decide nici într'un fel, scrie semnul întrebării (?).

Examinarea e absolut confidențială. Ea va fi cunoscută numai de către examiner și Institutul de Psihologie, în vederea unor scopuri strict științifice. Caută, de aceea, să răspunzi *așa cum simți că ești* și nu așa cum ai dori să fii. Dacă o părere într'adevăr corespunde cu părerea ta, atunci scrie fără ezitare semnul plus, iar dacă ea e în contradicție cu părerea ta, atunci scrie fără a sta la îndoială semnul minus.

Nu uita: semnul plus (+) dacă ești de acord, semnul minus (—) dacă nu ești de acord și semnul întrebării (?) dacă nu te poți decide nici într'un fel.

- () 1. Câte odată cred că biserica este o instituție de mare valoare, dar alte ori mă îndoiesc de lucrul acesta.
- () 2. Biserica împiedecă cultura și civilizația.
- () 3. Biserica cimentează unitatea națională.
- () 4. Sunt convins că biserica este o instituție absolut necesară bunului mers al omenirii..
- () 5. Cred că binele făcut de biserică nu valorează nici banii, nici energia cheltuită.
- () 6. Socot fără nici o rezervă, că biserica e stupidă și fără rost.
- () 7. Consider biserica drept un monument al ignoranței omenesti.
- () 8. Nu sunt contra bisericii, dar când nu pot cădea de acord cu conducătorii ei, stau de o parte.
- () 9. Biserica este însași baza societății.
- () 10. Socot că biserica are cea mai mare influență asupra desvoltării obiceiurilor și atitudinilor morale.
- () 11. Mă duc rar la biserică, dar simt utilitatea ei pentru omenire.
- () 12. Atitudinea ce o am față de biserică e de neglijare, datorită lipsei de interes.
- () 13. Am impresia că biserica se află într'o poziție ridicolă, deoarece nu poate dovedi prin exemple ceeace predică.
- () 14. Sunt convins că după familie, biserica este cea mai importantă instituție din lume.
- () 15. Cred în idealurile bisericii dar sunt obosit de secularismul ei.
- () 16. Biserica se ocupă de naivități și îi e frică să urmeze logica adevărului.
- () 17. Nu se poate omenire fără biserică, precum nu se poate viață fără aier.

ANEXA I

Forma A

- () 18. Biserica corespunde unei adânci nevoi a sufletului omenesc.
- () 19. Biserica este baza moralei.
- () 20. Cred că biserica pierde teren pe măsură ce educația progresează.
- () 21. Consider biserica anticulturală și antiștiințifică.
- () 22. Cred că biserica contribuie la strângerea legăturilor frățesti dintre popoare.
- () 23. Socot că mersul la biserică e o bună dovadă a moralității unui popor.
- () 24. Socot biserica drept cea mai sublimă instituție.
- () 25. Socot că biserica are vederi strâmte și e prea ocupată cu lucruri fără importanță.
- () 26. Biserica, prin învățăturile sale, e de mare folos omenirii.
- () 27. Cred că biserica își pune în practică destul de bine învățăturile sale și drept consecință are o influență bună asupra societății.

INSTITUTUL DE PSIHOLOGIE
EXPERIMENTALĂ, COMPARATĂ ȘI APLICATĂ
al
UNIVERSITĂȚII DIN CLUJ

Forma B.

ATITUDINEA FAȚĂ DE BISERICĂ

Numele și pronumele
 Data nașterii: anul luna ziua
 Etatea sexul profesiunea
 Originea etnică confesiunea
 Profesiunea părinților: (a) a tatălui (b) a mamei
 Școala sau Facultatea
 Locul nașterii
 Data examinării: anul..... luna..... ziua.....

Pe pagina următoare sunt date mai multe păreri asupra bisericii. Citește-le cu băgare de seamă și scrie în paranteza din fața fiecărei păreri semnul plus (+) dacă ești de acord cu ea și semnul minus (—) dacă nu ești de acord. Dacă nu te poți decide nici într'un fel, scrie semnul întrebării (?).

Examinarea e absolut confidențială. Ea va fi cunoscută numai de către examinator și Institutul de Psihologie, în vederea unor scopuri strict științifice. Caută, de aceea, să răspunzi *așa cum simți că ești* și nu așa cum ai dori să fii. Dacă o părere într'adevăr corespunde cu părerea ta, atunci scrie fără ezitare semnul plus, iar dacă ea e în contradicție cu părerea ta, atunci scrie fără a sta la îndoială semnul minus.

Forma B

Nu uita: semnul plus (+) dacă ești de acord, semnul minus (—) dacă nu ești de acord și semnul întrebării (?) dacă nu te poți decide nici într'un fel.

- () 1. Sunt convins că biserica este o instituție divină; ea îmi impune cea mai desăvârșită fidelitate și cel mai înalt respect.
- () 2. Consider biserica drept o instituție rea, care dă naștere la strâmțime de vederi, fanatism și intoleranță.
- () 3. Nu sunt nici pentru nici contra bisericii, dar nu cred că cel care merge la biserică face cuiva vreun rău.
- () 4. Biserica trebuie cinstită mai mult decât oricare altă instituție omenească.
- () 5. Biserica este teatrul smereniei fățarnice.
- () 6. Biserica este un factor de sprijin și conservare a unui popor.
- () 7. Omenire fără biserică este cu neputință.
- () 8. Cred că biserica este cea mai mare instituție de înălțare a omenirii.
- () 9. Biserica ne înalță sufletește.
- () 10. Cred că un adevărat intelectual nu are nevoie de biserică.
- () 11. Biserica este o instituție absolut necesară pentru buna înțelegere dintre oameni.
- () 12. Îmi place înălțarea sufletească pe care mi-o dă biserica, dar nu sunt de acord cu teologia ei.
- () 13. Biserica e prea conservatoare și de aceia stau de o parte.
- () 14. Socot biserica dăunătoare libertății umane.
- () 15. Îmi pare absurd ca un om cu judecată să simtă vreun interes față de biserică.
- () 16. Biserica este baza spiritualității noastre.
- () 17. Biserica este puterea de coeziune dintre popoare.
- () 18. Simt foarte des necesitatea bisericii și credinței.
- () 19. Cred că un om onest față de ideile și judecata

ANEXA II

Forma B

sa, nu poate să recunoască și să întărească învățăturile bisericii.

- () 20. Cred că biserica este o instituție parazitară a societății.
- () 21. Am simpatie față de biserică, dar nu particip activ la opera ei.
- () 22. Consider biserica ca o povară inutilă pentru omenire.
- () 23. Biserica este o instituție bună și necesară.
- () 24. Biserica face pe om mai bun și mai altruist.
- () 25. Am un ușor sentiment de contrariere față de biserică; nu particip la serviciul divin decât în anumite ocazii speciale.
- () 26. Biserica face pe om mai bun, mai drept și mai milos; deaceea eu sunt hotărît pentru ea.
- () 27. Învățăturile bisericii sunt prea superficiale pentru a prezenta vreun interes pentru mine.

INSTITUTUL DE PSIHOLOGIE
EXPERIMENTALA, COMPARATA ȘI APLICATA

Forma A

al
UNIVERSITĂȚII DIN CLUJ

ATITUDINEA FAȚĂ DE NAȚIONALISM
ȘI INTERNAȚIONALISM

Numele și pronumele
Data nașterii: anul luna ziua
Etatea sexul profesiunea
Originea etnică confesiunea
Profesiunea părinților: (a) a tatălui (b) a mamei
Școala sau Facultatea
Locul nașterii
Data examinării: anul..... luna..... ziua.....

Pe pagina următoare sunt date mai multe păreri asupra naționalismului și internaționalismului. Citește-le cu băgare de seamă și scrie în paranteza din fața fiecărei păreri semnul plus (+) dacă ești de acord cu ea și semnul minus (—) dacă nu ești de acord. Dacă nu te poți decide nici într'un fel, scrie semnul întrebării (?).

Examinarea e absolut confidențială. Ea va fi cunoscută numai de către examinator și Institutul de Psihologie, în vederea unor scopuri strict științifice. Caută de aceea, să răspunzi *asa cum simți că ești* și nu așa cum ai dori să fii. Dacă o părere într'adevăr corespunde cu părerea ta, atunci scrie fără ezitare semnul plus, iar dacă ea e în contradicție cu părerea ta, atunci scrie fără a sta la îndoială semnul minus.

Nu uita: semnul plus (+) dacă ești de acord, semnul minus (—) dacă nu ești de acord și semnul întrebării (?) dacă nu te poți decide nici într'un fel.

- () 1. Mântuirea omenirii poate veni numai dela internaționalism și comunism.
- () 2. Sunt pentru naționalism dar nu pentru șovinism.
- () 3. E bine să sacrificăm o parte din drepturile noastre, numai să prevenim războiul.
- () 4. Numai prin naționalism putem ajunge la internaționalism și umanitarism.
- () 5. Internaționalismul înseamnă progres, naționalismul regres.
- () 6. Am o deosebită stimă pentru alte națiuni, însă îmi iubesc poporul meu mai mult decât pe oricare altul.
- () 7. Ordinea și disciplina socială e asigurată numai de naționalism.
- () 8. Naționalismul și internaționalismul se completează reciproc.
- () 9. Să cultivăm naționalismul în cadrele adevărului.
- () 10. Toată lumea ar fi pentru internaționalism dacă l-ar înțelege;
- () 11. Să ne ferim de comunism și internaționalism ca de ciumă; ele fiind opere jidovești.
- () 12. Internaționalismul este glasul biblic al înfrățirii dintre popoare.
- () 13. Comunismul este o schimbare prea mult radicală ca să o putem încerca.
- () 14. A lupta pentru idealul internațional și comunist este un lucru vrednic.
- () 15. Numai naționalismul ne poate da forța necesară, de care avem nevoie, pentru a învinge pe dușmanii poporului român.
- () 16. Cred că internaționalismul ar fi realizabil, dacă naționalismul nu i-ar sta în cale.

ANEXA III

Forma A

- () 17. Sunt pentru naționalism nobil, neșovăit, gata pentru orice sacrificiu.
- () 18. N'ar trebui să fim contra comunismului înainte de a-i fi dat un timp mai lung de probă.
- () 19. Naționalismul e singura posibilitate de afirmare și consolidare a unui popor.
- () 20. Internaționalismul sau comunismul poate fi grosolan și simplu, dar are de partea lui adevărul.
- () 21. Naționalismul înțeles sub aspect constructiv este o formă socială ideală.
- () 22. Atât relele cât și beneficiile internaționalismului și comunismului sunt exagerate.
- () 23. Prefer să fiu un cetățean al lumii decât cetățeanul unei țări.
- () 24. Numai un popor naționalist poate fi de folos omenirii.
- () 25. Naționalismul e cauza războaielor și ca atare trebuie depășit.

INSTITUTUL DE PSIHOLOGIE
EXPERIMENTALĂ, COMPARATĂ ȘI APLICATĂ

Forma B

al
UNIVERSITĂȚII DIN CLUJ

ATITUDINEA FAȚĂ DE NAȚIONALISM
ȘI INTERNAȚIONALISM

Numele și pronumele
Data nașterii: anul *luna* *ziua*
Etatea *sexul* *profesiunea*
Originea etnică *confesiunea*
Profesiunea părinților: (a) a tatălui *(b) a mamei*
Scoala sau *Facultatea*
Locul nașterii
Data examinării: anul *luna* *ziua*

Pe pagina următoare sunt date mai multe păreri asupra naționalismului și internaționalismului. Citește-le cu băgare de seamă și scrie în paranteza din fața fiecărei păreri semnul plus (+) dacă ești de acord cu ea și semnul minus (—) dacă nu ești de acord. Dacă nu te poți decide nici într'un fel, scrie semnul întrebării (?).

Examinarea e absolut confidențială. Ea va fi cunoscută numai de către examinator și Institutul de Psihologie, în vederea unor scopuri strict științifice. Caută de aceea, să răspunzi *asa cum simți că ești* și nu așa cum ai dori să fii. Dacă o părere într'adevăr corespunde cu părerea ta, atunci scrie fără ezitare semnul plus, iar dacă ea e în contradicție cu părerea ta, atunci scrie fără a sta la îndoială semnul minus.

Nu uita: semnul plus (+) dacă ești de acord, semnul minus (—) dacă nu ești de acord și semnul întrebării (?) dacă nu te poți decide nici într'un fel.

- () 1. Naționalismul e singura forță creatoare a unui popor.
- () 2. Naționalismul e demn de orice sacrificiu.
- () 3. Orice popor în momente de grea încercare are nevoie de naționalism.
- () 4. Consider internaționalismul superior naționalismului.
- () 5. Idealul ar fi să ajungem la o împăcare între naționalism și internaționalism.
- () 6. Internaționalismul poate nu este perfect, dar este pe un drum bun.
- () 7. Internaționalismul și comunismul trebuiesc impuse cu forța.
- () 8. Nu-mi vine să cred că comunismul internațional va reuși să rezolve problema capitalului și muncii.
- () 9. Nu sunt contra internaționalismului, dar sunt de părere că el trebuie primit cu anumite rezerve.
- () 10. Un Stat fără naționalism este destinat pieirii.
- () 11. Naționalismul e o etapă istorică spre internaționalism și cosmopolism.
- () 12. Pentru a iubi umanitatea, trebuie mai întâiu să-ți iubești neamul.
- () 13. Întreaga lume trebuie convertită la internaționalism și comunism.
- () 14. Naționalismul constructiv este singura cale de dezvoltare a valorilor unui popor.
- () 15. Numai internaționalismul va pune capăt războaielor și va asigura pacea.
- () 16. Cred că evoluția naturală a omenirii duce la internaționalism.
- () 17. Idealul internațional ca formulă logică merge, dar mă îndoiesc că poate fi tradus în practică.

- () 18. Consider naționalismul superior internaționalismului.
- () 19. Naționalismul conține valori pozitive, internaționalismul valori negative.
- () 20. Naționalismul nu exclude buna înțelegere între popoare.
- () 21. Cred că internaționalismul și comunismul ar duce la o mai mare dezvoltare a culturii și civilizației.
- () 22. Cred că o bună parte din ideile internaționalismului și comunismului sunt juste.
- () 23. Naționalismul ar trebui să fie ținta sfântă a oricărui cetățean.
- () 24. Lucrătorii nu pot fi învinovați pentru faptul că sunt comuniști.
- () 25. Sunt pentru un naționalism înfăptuit prin noi, pe baza tradiției noastre, nu pentru unul copiat sau adus din alte părți.

INSTITUTUL DE PSIHOLOGIE
EXPERIMENTALĂ, COMPARATĂ ȘI APLICATĂ

Forma A

al
UNIVERSITĂȚII DIN CLUJ

ATITUDINEA FAȚĂ DE TRADIȚIE ȘI PROGRES

Numele și pronumele
Data nașterii: anul *luna* *ziua*
Etatea *sexul* *profesiunea*
Originea etnică *confesiunea*
Profesiunea părinților: (a) a tatălui *(b) a mamei*
Școala *sau Facultatea*
Locul nașterii
Data examinării: anul *luna* *ziua*

Pe pagina următoare sunt date mai multe păreri asupra tradiției și progresului. Citește-le cu băgare de seamă și scrie în paranteza din fața fiecărei păreri semnul plus (+) dacă ești de acord cu ea și semnul minus (—) dacă nu ești de acord. Dacă nu te poți decide nici într'un fel, scrie semnul întrebării (?).

Examinarea e absolut confidențială. Ea va fi cunoscută numai de către examinator și Institutul de Psihologie, în vederea unor scopuri strict științifice. Caută de aceea, să răspunzi *asa cum simți că ești* și nu așa cum ai dori să fii. Dacă o părere întradevăr corespunde cu părerea ta, atunci scrie fără ezitare semnul plus, iar dacă ea e în contradicție cu părerea ta, atunci scrie fără a sta la îndoială semnul minus.

Nu uita: semnul plus (+) dacă ești de acord, semnul minus (—) dacă nu ești de acord și semnul întrebării (?) dacă nu te poți decide nici într'un fel.

- () 1. Tradiția și progresul trebuie să meargă mână în mână.
- (-) 2. Viața socială fără idei liberale nu se poate concepe.
- (+) 3. Tradiția trebuie respectată pentru că prin ea se realizează unitatea culturală a unei societăți.
- (+) 4. Admit ideile liberale în limitele posibilului.
- (-) 5. Oamenii cu idei revoluționare nu sunt de condamnat.
- (+) 6. Tradiția este fundamentul progresului național și cultural de astăzi și de totdeauna.
- () 7. Mă interesează tot ce-i nou, dar nici odată nu combat tradiția și ideile celor mai bătrâni.
- (+) 8. Eroii omenirii au fost totdeauna oameni cu idei noi și radicale.
- () 9. Viața socială are la bază atât ideile noi cât și cele vechi.
- () 10. Trebuie să facem o sinteză între ideile vechi și noi.
- () 11. Religia și morala nu pot exista fără tradiționalism și conservatorism.
- () 12. Ideile noi sunt chemate la viață de către ideile vechi.
- () 13. Tradiția stă la baza culturii și a civilizației.
- () 14. Atât tradiția cât și progresul sunt necesare și utile, fiecare la locul lor.
- () 15. Tradiția stă la baza ordinii sociale.
- () 16. Cel mai înțelept lucru e să păstrăm un echilibru între evoluție și tradiție.
- () 17. Dacă vom ca civilizația și cultura să progreseze, trebuie să facem locul cuvenit evoluției și ideilor noi.
- () 18. Când o idee veche nu mai are nici un rol și e o simplă prejudecată, trebuie înlăturată.

ANEXA V

Forma A

- () 19. Știința și Biserica nu se contrazic.
- () 20. Fiecare individ poate avea idei revoluționare atâta vreme cât ele nu contrazic interesele societății.
- () 21. Mă bucur și chiar prefer ideile noi.
- () 22. Iubesc progresul și-mi displace tradiționalismul și conservatorismul.
- () 23. Ne trebuie progresism pentru a îmbogăți tradiția, iar conservatorism pentru a o menține și transmite urmașilor.
- () 24. Sunt pentru ideile liberale, dar cu condiția ca ele să fie introduse treptat în societate.

INSTITUTUL DE PSIHOLOGIE
EXPERIMENTALĂ, COMPARATĂ ȘI APLICATĂ

Forma B

al
UNIVERSITĂȚII DIN CLUJ

ATITUDINEA FAȚĂ DE TRADIȚIE ȘI PROGRES

Numele și pronumele
 Data nașterii: anul luna ziua
 Etatea sexul profesiunea
 Originea etnică confesiunea
 Profesiunea părinților: (a) a tatălui (b) a mamei
 Școala sau Facultatea
 Locul nașterii
 Data examinării: anul..... luna..... ziua.....

Pe pagina următoare sunt date mai multe păreri asupra tradiției și progresului. Citește-le cu băgare de seamă și scrie în paranteza din fața fiecărei păreri semnul plus (+) dacă ești de acord cu ea și semnul minus (—) dacă nu ești de acord. Dacă nu te poți decide nici într'un fel, scrie semnul întrebării (?).

Examinarea e absolut confidențială. Ea va fi cunoscută numai de către examinator și Institutul de Psihologie, în vederea unor scopuri strict științifice. Caută de aceea, să răspunzi *asa cum simți că ești* și nu așa cum ai dori să fii. Dacă o părere întradevăr corespunde cu părerea ta, atunci scrie fără ezitare semnul plus, iar dacă ea e în contradicție cu părerea ta, atunci scrie fără a sta la îndoială semnul minus.

Forma B

Nu uita: semnul plus (+) dacă ești de acord, semnul minus (—) dacă nu ești de acord și semnul întrebării (?) dacă nu te poți decide nici într'un fel.

- () 1. Sunt pentru progres cu orice preț.
- () 2. Lipsa de orice tradiție înseamnă debandadă.
- () 3. Sunt pentru ideile noi și pentru aplicarea lor numai după o experimentare reușită.
- () 4. Ideile prea revoluționare sunt dăunătoare societății.
- () 5. Nu sunt nici pentru modernism, nici pentru tradiționalism, ci pentru amândouă luate în cadru limitat.
- () 6. Ideile noi și liberale sunt un stadiu necesar în evoluția societății.
- () 7. Tradiția este un izvor nesecat dela care generații dearândul pot să se adape.
- () 8. Sunt pentru tradiție și conservatorism dar numai în măsura în care ele nu mă împiedică să mă adaptez noilor împrejurări.
- () 9. Oamenii cu idei noi și revoluționare trebuie înțeleși și apoi dați ca exemplu.
- () 10. Admir literatura veche dar prefer pe cea nouă.
- () 11. Atunci când ideile revoluționare aduc folos omului, sunt totdeauna pentru ele.
- () 12. Cred că tradiția și progresul se completează reciproc.
- () 13. Tradiția trebuie păstrată.
- () 14. Conservatorismul înseamnă în anumite ramuri imposibilitatea de adaptare la progres și civilizație.
- () 15. Progresul este datorit ideilor liberale.
- () 16. Izvorul cuturii și al civilizației este progresul.
- () 17. Stimez conservatorismul, dar ca om modern iau parte la ritmul vremii.
- () 18. Excesul în tradiționalism și conservatorism pe deoparte și radicalism, revoluționarism și moder-

ANEXA VI

Forma B

nism pe de altă parte, sunt deopotrivă de dăunătoare.

- {) 19. Tradiția e un factor de o importanță capitală pentru evoluția culturii.
- {) 20. La baza ideilor noi și radicale, trebuie să stea ideile vechi tradiționale.
- {) 21. Între ideile liberale și conservatoare e de preferat calea de mijloc.
- {) 22. Mă atrag și ideile moderne dar sunt și pentru păstrarea unor tradiții.
- {) 23. Atât știința cât și religia au valoarea lor și sunt necesare.
- {) 24. Știința trebuie să meargă mână în mână cu religia.

Prețul Lei 130

TIPOGRAFIA „CARTEA ROMÂNEASCĂ DIN CLUJ”, SIBIU

www.dacoromanica.ro